

MANULIFE FINANCIAL

ANNUAL REVIEW

1995



1995 INITIATIVES:

- **MANULIFE MERGES WITH NORTH AMERICAN**
- **RECEIVES GO-AHEAD FOR CHINA EXPANSION**

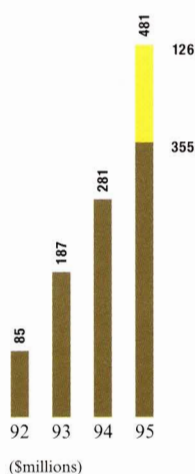
IN THIS REVIEW:

- RECORD NET INCOME FOR SECOND SUCCESSIVE YEAR
- CANADIAN INDIVIDUAL LIFE SALES SET NEW RECORDS
- MANULIFE FINANCIAL PARTNERS PROGRAM PROVIDES ADDED VALUE IN U.S.
- SERVICE SETS MANULIFE APART IN ASIA PACIFIC


Manulife Financial

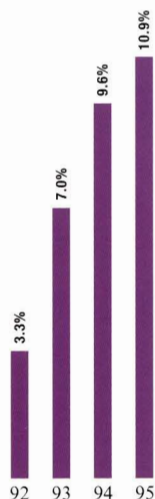
FINANCIAL HIGHLIGHTS

Gains on Divestitures
Operating Income



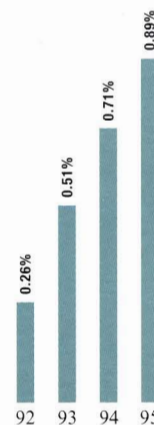
Profitability

1995 Operating Income increased by 26 % over 1994. In addition, \$126 million of gains were recorded on divestitures.



Return on Surplus

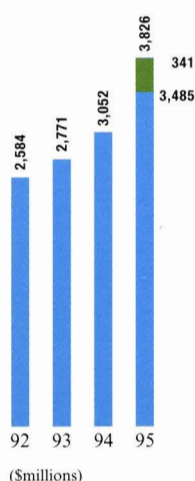
Return on Surplus (excluding gains on divestitures) has increased to 10.9 %, an increase of 120 basis points over 1994, indicating continued progress towards achieving Manulife Financial's target return of 14 %.



Return on Assets

Return on Assets (excluding gains on divestitures), at 0.89 % is just below Manulife Financial's target return of 1 % on Assets.

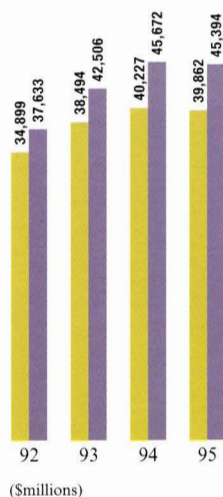
Subordinated Debt
Surplus



Capital

Surplus grew by 14 % in 1995 and total Capital increased by \$774 million due to earnings and \$341 million from a subordinated debt issue.

Assets
Assets and Segregated Funds Under Administration



Assets and Segregated Funds Under Administration

Assets dropped by \$365 million in 1995 due to the divestiture of business units with \$2.3 billion of invested assets. Excluding the reduction of assets due to divested business units, assets grew in 1995 by 5 %, and assets and segregated funds under administration grew by 8 %.



Total Premiums

Total premiums increased modestly in 1995. Excluding the impact of divested businesses, General Fund Premiums increased by 5 % in 1995, while Segregated Fund Deposits remained stable.

Manulife Financial is dedicated to bias-free employment practices and to the attraction and retention of employees with diverse backgrounds which reflect the many communities and markets we serve throughout the world.



President's Message

Healthy operating results and strategic restructuring highlight 1995
Page 2

The New Manulife

Service, strength and size result from historic union with North American Life
Page 4



Partners in Performance

MFP program provides superior support to life insurance professionals
Page 14



Manulife in a Class of Its Own

Hong Kong poll ranks Manulife "Best in Service"
Page 16



The Right Strategy... The Right Results

Canadian Individual Insurance Operations achieves record sales
Page 12



A Unique Approach

Manulife seminars add value for Reinsurance clients
Page 17



CONTENTS

PRESIDENT'S MESSAGE	2
GROWING STRONGER TOGETHER	4
1995 YEAR IN REVIEW	
Canadian Operations	6
United States Operations	7
Asia Pacific Operations	8
Reinsurance Operations	9
Investment Operations	10
HONORING OUR BEST	11
CANADA	
The Right Strategy... The Right Results	12
Investment Fund Leadership	12
Building Leadership in Canadian Group Benefits	13
UNITED STATES	
Creative Solutions to Client Needs	14
Strengthening U.S. Presence	15
Pension Plan Rated Highly	15
ASIA PACIFIC	
Service Sets Manulife Apart	16
Setting New Records in Asia Pacific	16
REINSURANCE	
Responding to Customer Needs	17
Customer Service a Worldwide Value	17
INVESTMENTS	
Managing a High-Performing Portfolio	18
Manulife Financial's "No Borders" Investment Approach	19
Expanding Access to Capital Markets	19
BOARD OF DIRECTORS	20
MANAGEMENT COMMITTEE	20
CORPORATE GOVERNANCE PRACTICES	22
CORPORATE DONATIONS	Investing in Tomorrow
	24
1995 FINANCIAL ANNUAL REPORT	25
INTERNATIONAL OFFICE LISTING	74
SUBSIDIARY LISTING	80

*Cette rétrospective annuelle de la Financière Manuvie est aussi disponible en français.
All figures shown are in Canadian Dollars unless otherwise indicated.*

I am pleased to report that 1995 was a very good year for Manulife Financial as not only did we enjoy a healthy increase in our operating results but we also successfully undertook a significant strategic restructuring of our businesses. Employees, agents, directors and policyholders can be proud of what was achieved. The Company is in a very strong position to face the challenges and opportunities that will be presented in 1996 and beyond. A summary of the year's activity is described below.

Consolidated net income, including unusual items resulting from the disposition of certain operations, totaled \$481 million, representing a return

In the U.S. we experienced premium growth of 28% in our Group Pension business, and most significantly, ranked first in value and were awarded the highest satisfaction ratings in two widely-recognized surveys. In our U.S. Individual Insurance business, as a result of continuing heavy competitive pressure, premiums have remained unchanged from 1994 levels. Initiatives are in place to correct the situation and we are confident of improvement in the near future.

We continue to experience outstanding growth in our Asia Pacific Operations. In Hong Kong, we continue to gain market share, as has been the case throughout the 1990s, as growth in premiums exceeded 16% in 1995. We also saw excellent growth of 30% in Indonesia, 31% in the Philippines and 23% in Korea. In Singapore, premiums grew 26% over 1994. In Taiwan, premiums increased from \$3 million last year to \$12.8 million in 1995, a spectacular increase.

In 1995, we were notified by the Government of the People's Republic of China that we would be granted a license to operate in China, the first Canadian insurance company to be granted such privilege, and only the second foreign life insurance company in the world to be admitted to that market. A representative office was also established in the Republic of Vietnam and an application to commence business there will be made in 1996. The prospects for our Asian Operations are exceptional.

Our Reinsurance Operations continues to deliver good revenue growth and strong earnings. With premiums now totaling \$569 million, the division maintains its position as the leading life retrocessionaire in North America. Reinsurance Operations in Europe and Asia are also continuing to develop at a satisfactory rate.

Our consolidated operating results were enhanced by another year of favorable underwriting experience, again providing strong evidence of the Company's well-developed underwriting capability. Investment performance was also quite satisfactory. Returns were buoyed by strong equity and bond markets as well as a continued improvement in the quality of our assets as delinquency ratios and non-performing loan levels were well below industry averages. Overall earnings were also improved by the redeployment of substantial capital released as a result of the sale of non-strategic assets and businesses.

In terms of strategic restructuring the Company made great strides in 1995 as new businesses were added and certain operations were divested.

MERGER WITH NORTH AMERICAN LIFE

The major initiative for the year was, of course, the merger with North American Life, announced on September 7, 1995, and consummated on January 1, 1996. Consolidated assets will increase by approximately \$5.7 billion while revenues should grow by over \$1.5 billion. The merger strengthens our Canadian Individual and Group businesses, and our Reinsurance

A POSITION OF STRENGTH

Dominic D'Alessandro (left)
President and
Chief Executive Officer

William R. C. Blundell
Chairman of the
Board of Directors



on policyholder surplus of 14.7%. Excluding unusual items, net operating income was \$355 million, \$74 million or 26% above the prior year. As a percentage of surplus, net operating income was 10.9% compared with 9.6% a year earlier. Dividends to policyholders totaled \$356 million in 1995, an increase of more than 14%.

Revenues were up across the Company and record net income levels were achieved.

REVIEW OF OPERATIONS

In our Canadian Operations, the Individual Life business had an outstanding year. Premiums were 12% over the prior year, reflecting the strong acceptance by both upper-middle income and affluent clients of Company products delivered through professional advisors. Given the crowded marketplace and abundance of high-quality competitors, this is a very substantial achievement. In terms of the Group Life and Health business, premiums and equivalents nearly doubled, reflecting both the addition of new clients as well as success in integrating Confederation Life policyholders. Again, this was a significant achievement in a year marked by very aggressive price competition. In the Canadian Savings and Retirement Services business, increased competition led to slightly lower volumes while significant rate volatility during the critical RRSP season adversely affected margins. The division remains the leading issuer of individual annuities in Canada and has aggressive expansion planned for the coming year.

Operations; brings very well-established franchises in the Canadian Affinity Group business and the U.S. Variable Annuity business; and will add approximately \$500 million to the capital base of the combined company. Most significantly, North American will contribute noticeably to the bottom line thereby helping us attain our goal of 14% Return on Surplus. Recognizing the importance and challenge of ensuring a smooth and effective integration of North American with Manulife, we have made this our highest priority for 1996.

In areas where our operations were of a size below that required to achieve an effective critical mass, or where growth prospects were considered to be less than satisfactory, we made the determination to exit. In 1995, we sold three such operations: our United Kingdom Life subsidiary and our U.K. branch; Western Trust and Savings, our U.K. bank; and FirstLine Trust in Canada.

The balance sheet was also strengthened during 1995 through the sale of \$520 million of real estate assets as well as a bulk sale of \$205 million of restructured commercial mortgages. It is noteworthy that these real estate and mortgage transactions were concluded at a gain against the carrying value of assets sold, reflecting both our conservative book valuations and excellent timing and values on our sales.

An indication of the market's recognition of our stability and strength was the quick acceptance in April of 1995 of our US\$250 million subordinated debt issue in the United States, the first of its kind. This issue was purchased by sophisticated institutional investors, allowing us to raise capital at rates only modestly higher than the U.S. Federal Government.

Our improved earnings together with various restructuring initiatives and the issue of subordinated debt have resulted in a very considerable strengthening of our balance sheet. The restructuring initiatives undertaken over the past two years removed some \$3.1 billion in assets from our balance sheet with the result that total Company assets have remained virtually unchanged. However, consolidated capital (policyholder surplus and subordinated debt) has, during the same period, increased by more than \$1 billion and now totals \$3.8 billion. Our capital to liabilities ratio now stands at 10.6%, compared to 8.2% the previous year and 7.8% at the end of 1993. Even after consolidating the assets of North American Life, we project that our MCCR, the regulatory measure of capital adequacy, will be at a level which is more than double that required by the authorities.

LOOKING FORWARD

Manulife Financial, like all of its peers, faces a number of challenges. We must continue to drive down unit costs in order to ensure we provide competitive value for our customers; we must aggressively compete against other sectors of the financial services industry, both in direct terms and through substitute products; we must produce higher rates of return on capital, in order to both attract new capital and justify the reinvestment of

existing capital in our businesses; and most importantly, we must find ways to continually improve customer satisfaction in all that we do.

We are convinced that with our strong showing in 1995, and the firm foundation that we have established during the year, we are more than prepared to meet these challenges and to pursue the many exciting opportunities that lie ahead.

On behalf of Chairman Bill Blundell, I take this opportunity to welcome the following former North American Life Directors to Manulife's Board of Directors: William A. Farlinger, Chairman, Ontario Hydro; Allister P. Graham, Chairman and CEO, The Oshawa Group Limited; Robert W. Korthals, former President, Toronto-Dominion Bank; and W. Perry Neff, formerly Executive Vice President, Chemical Bank. I would also like to thank Richard I. Nelson who is retiring from our Board for his many years of dedicated service.

Manulife's greatest asset is its people and I thank our 14,000 employees and agents around the world for their continuing dedication, effort and professionalism that allow the Company to achieve its goals. I also extend a

**OUR VISION IS TO BE THE MOST PROFESSIONAL
LIFE INSURANCE COMPANY IN THE WORLD: PROVIDING
THE VERY BEST FINANCIAL PROTECTION AND INVESTMENT
MANAGEMENT SERVICES TAILORED TO CUSTOMERS IN
EVERY MARKET WHERE WE DO BUSINESS.**

warm welcome to former North American Life employees and agents as together we move forward in building this great Company.

To our more than three million new and existing customers throughout the world, Manulife thanks you for your continued support. We remain committed to delivering superior products and services to you in the most professional manner.



DOMINIC D'ALESSANDRO

President and Chief Executive Officer

On September 7, 1995, Manulife Financial and North American Life Assurance Company made history by announcing a binding agreement to merge their organizations - the first merger of two mutual life insurance companies in Canada. The merger, approved by both companies' participating policyholders and regulatory authorities, created Canada's largest life

insurance company and one of the largest in North America. The combined organization retained the name Manulife Financial and became effective January 1, 1996.

Major North American rating agencies reacted favorably to the merger, affirming Manulife's excellent ratings. Moody's Investors Service said, "The merger with NAL, together with the Confederation (Life) business, strengthens the Company's market presence in North America." Duff & Phelps commented, "The merger can be expected to create additional value for Manulife over time through expected expense savings, increased distribution capacity and enhanced market positions in several of its product lines."

Ensuring that businesses operate with the critical mass necessary to meet future challenges and opportunities was the

major factor behind the decision to merge two of Canada's leading financial institutions. "Our long-term objective is to become the leading insurance carrier in every market where we do business," says Dominic D'Alessandro, President and Chief Executive Officer of Manulife Financial. "Our strategy is to concentrate on core insurance operations, growing all of our insurance businesses in a selective and measured way. The merger with North American Life enables us to become the leader in several key markets, while at the same time adding other operations which fit well with our own. We are leveraging our strengths for the benefit of our customers by creating a company with the size and substance necessary to excel in today's competitive business environment."

North American Life also concluded that partnering with a large, strong company that could



Historic Union:

Dominic D'Alessandro (left)

and Brian Moore celebrate

merger announcement.

*"We are leveraging
our strengths
for the benefit of
our customers."*

compete successfully in all of its markets would provide greater financial security and other advantages to its customers. Further, the companies shared similar visions of the future.

"Both Dominic and I share the belief that being successful in the financial services industry of the future depends on having leadership positions in the core insurance markets that we serve," says Brian Moore, then CEO of North American, and now Executive Vice President of Manulife's Canadian Insurance Operations. "That we also have similar business philosophies, product lines and management disciplines increased the attractiveness of the merger and the benefits that will be provided to customers."

The results of the merger are indeed impressive. The new Manulife Financial is the

largest life insurance company in Canada in terms of both assets and revenues, with a stronger capital position, stronger earnings, return on capital and return on assets than either predecessor company.

The merger significantly strengthens both the Company's Group and Individual Operations in Canada, and adds a whole new division, Affinity Markets, designed to service customers through their professional associations, alumni groups and other associations. It also adds significantly to Manulife's Reinsurance business; through North American Security Life and Wood Logan Associates, adds complementary businesses to the Company's critical U.S. Operations; through First North American Life allows the Company entry into New York state for the very first time.

On the investment management side, subsidiaries Elliott & Page Limited, Seamark Asset Management Ltd., and NAL Resources Management Limited, together with Manulife's own investment management operations and its investment in Altamira Management Ltd., deliver more depth of expertise in mutual fund, pension fund and institutional investment fund management.

Merging two companies is an extremely challenging task at the best of times, but Manulife has the requisite experience and has made it a major focus in 1996. "We have considerable experience within the executive teams of both companies in making integrations effective," says Donald Guloien, Senior Vice President, Business Development. "Plus, we have focused the attention of our most capable people on the integration effort, ensuring

that we get both the financial benefits and the growth potential from the combined company."

Serving the interests of customers well has been the fundamental principle that has guided Manulife and North American for over a century. Going forward, the new Manulife Financial is committed to providing its more than three million customers worldwide superior financial strength, outstanding financial products and expertise, and high quality service.

In its comments on the merger, rating agency Standard & Poor's said, "The combined entity has a dominant market share in virtually all the business segments in which it competes ... Standard & Poor's believes the capitalization of the combined companies will remain excellent."



September 7, 1995

Dominic D'Alessandro and Brian Moore announce agreement to merge Manulife and North American Life.



November 28, 1995

98 % of voting participating policyholders from both companies approve the merger.



January 1, 1996

The new Manulife Financial is formed; Transition Steering Committee heads up the task of integration.

Canadian Operations

Manulife's Canadian Insurance Operations offers a broad range of products for individual and group insurance, savings and retirement needs, and in 1995 accounted for 41% of the Company's total premiums. With the amalgamation of North American Life, Manulife becomes Canada's largest Group Life and Health insurance carrier, the second largest provider of Individual Life insurance and a leader in Affinity Markets. The merger also reaffirms Manulife's industry leadership in providing savings and retirement products, and strengthens its domestic base.

Canadian Operations experienced solid growth in

1995 as the focus continued on providing long-term

customer value. Individual Life premiums grew 12% to \$320 million. Group Life and Health premiums (and premium equivalents) increased 81% to over \$1.1 billion, due to the acquisition of the Confederation Life business and growth in the small to medium size plan markets. While Savings and Retirement Services premiums were down from 1994, overall assets grew 9% to \$13.4 billion.

In 1995, Manulife's Canadian Individual Life insurance sales showed very strong growth due to improved products, a renewed focus on key market segments and an increased emphasis on field force recruiting and productivity.

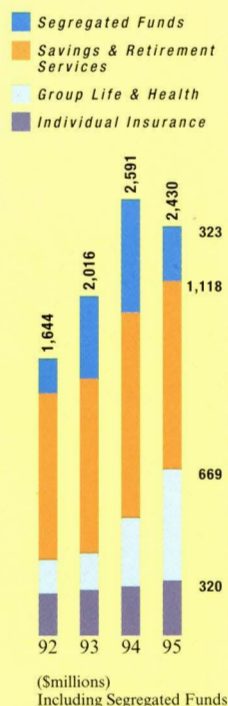
Group Life and Health enjoyed solid growth and completed the integration of the Confederation Life business, achieving net retention objectives for this business. Manulife also finalized an agreement with Express Scripts Inc.'s newly-formed Canadian subsidiary, ESI Canada, to provide Canadian employers access to innovative Pharmacy Benefit Management Services in 1996.

Strong sales made Manulife the leading defined contribution pension provider in Canada, the second largest provider of Group RRSPs in the

country, and the leading insurance provider of Savings and Retirement products in Canada.

Manulife's investment funds operation has grown significantly to over 500 representatives in less than two years. The Company's funds operation encompasses its affiliation with Altamira Management Ltd., as well as subsidiaries Elliott & Page Limited and Seamark Asset Management Ltd., which joined Manulife as part of the merger with North American Life. These developments position Manulife for dynamic future growth.

Canadian Operations is well-positioned for future success in 1996 with initiatives including: a renewed focus on customer service; an aggressive program to increase brand awareness and differentiate Manulife in a highly competitive marketplace; the successful integration of North American Life; the strategic development of new technologies; and ongoing commitment to growing a vibrant sales organization.



Canadian Premiums

United States Operations

United States Operations accounts for 35% of the Company's overall premium income. The division focuses on serving the life insurance and annuity needs of high net-worth individuals, and the group pension needs of employees in small to midsize companies. The addition of North American Security Life to U.S. Operations, which resulted from the merger with North American Life, significantly enhances the Company's annuity operations and adds mutual funds to its product portfolio. The complementary nature of these businesses strengthens Manulife's position in well-defined niche markets.

The division achieved positive results in 1995. Total premiums and segregated fund deposits for Individual Life insurance and Group Pension contracts increased by 13%, with the strongest growth coming from the 401(k) plan sector.

Assets under management in participant directed pension accounts, which include 401(k) plans, grew by 59% to \$2.1 billion due to strong sales of

attractive products, excellent service and client retention.

Manulife strengthened its presence in the United States in 1995. In October, Manulife opened its National Sales and Marketing Office in Boston, Massachusetts to get closer to its customers in the U.S. The office also enhances the division's ability to attract top-quality American insurance professionals to the Company.

Management of the Individual Insurance unit has moved quickly to expand the Company's estate planning franchise in the United States. By addressing inforce performance, revitalizing the Manulife Financial Partners program, and improving service standards, Manulife has strengthened its competitive position. Manulife enhanced several products in 1995, and during 1996 will review the rest of its Individual Life product line.

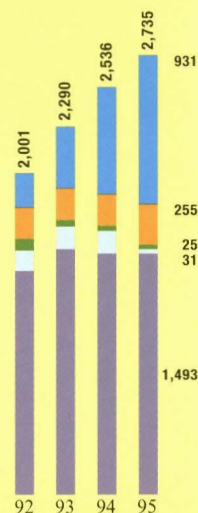
The Pensions unit will focus on continuing the impressive, rapid growth of its 401(k) business — over 80% growth in sales in 1994, and a growth rate of over 50% in 1995 — by developing new distribution channels

and further broadening existing channels. Manulife's objective is to position itself as the premier provider of high-value packages to intermediaries, plan sponsors and plan participants, in the small to midsize 401(k) market.

For the third consecutive year, Manulife maintained its dividend scale, with dividends paid to U.S. participating policyholders rising by 13% over 1994 to US\$160 million. This represents the largest dividend distribution in the Company's history. Again in 1995, A.M. Best ranked Manulife among its top 10 companies in the 10 and 20 year net payment comparisons, a widely accepted measure of a company's ability to deliver value to policyholders over the long term.

By remaining focused on customer needs, providing excellent value and improving products, U.S. Operations is well-positioned for continued strong growth.

Segregated Funds
Pensions
Annuities
Group Life & Health
Individual Insurance



(Millions)
Including Segregated Funds

U.S. Premiums

Manulife has been operating in Asia Pacific since 1897. The Company's Asia Pacific Operations comprises two business units, Greater China, which includes business in Hong Kong, Taiwan and the Company's five representative offices in the People's Republic of China; and the Pacific Rim, encompassing insurance operations in the Philippines, Indonesia, Singapore, South Korea and a representative office in Vietnam. The Company has recently been authorized to sell life insurance in Macao.

In late 1995 Manulife received permission to enter the life insurance market in the People's Republic of China. Manulife is finalizing selection of a joint venture partner in Shanghai, and is on target to commence operations in 1996. This represents a major landmark in Manulife's Asian expansion and results from a sustained effort during the past three years. After an absence of over 50 years, Manulife will be the second foreign life insurer, and the only Canadian life insurance company, to be admitted into China.

This will be a major focus for Greater China Operations in 1996, along with ambitious growth plans for the solid Hong Kong base. Pacific Rim Operations will concentrate on managing the growth of existing businesses while continuing to look for new opportunities in the region.

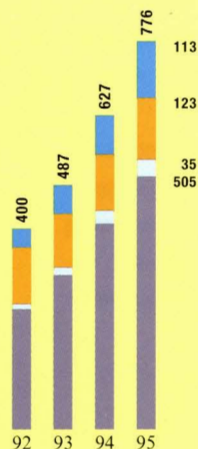
The combination of Asia Pacific's dynamic economic development and its increasing affluence with a largely under-served life insurance and employee benefits marketplace offers enormous potential to Manulife. Asia Pacific Operations is poised to achieve excellent growth, increasing market share and continuing financial success.

Asia Pacific Operations

As Manulife's fastest growing division, Asia Pacific Operations maintained its strong momentum in 1995, with premiums and segregated funds 24% higher than in 1994.

Growth was achieved in each one of the territories in which Manulife operates, and strong market positions were maintained in Hong Kong, Indonesia, and the Philippines despite increasing competition. Under new management, the fairly recent startup in Taiwan made substantial strides, building a sales force of more than 800 agents. Korea, also under new management, continued to target greater penetration of its upscale market niche.

■ Segregated Funds
■ Pensions
■ Group Life & Health
■ Individual Insurance



(Millions)
Including Segregated Funds

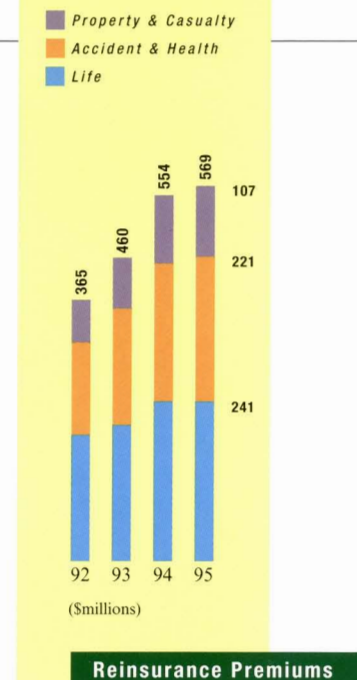
Asia Pacific Premiums

Reinsurance Operations

Manulife Financial is among the world leaders in reinsurance, a business that is essential to the risk management practices of insurance companies throughout the world. Reinsurance is marketed directly by the Company to a client base of reinsurers and other insurance companies. Manulife Reinsurance has operations in North America, Europe and Asia Pacific, specializing in Life Retrocession and Accident and Health reinsurance, with significant participation in Financial and Property and Casualty businesses. Its consistent performance is a significant contributor to Manulife's overall results.

Reinsurance Operations continued its strong growth in 1995, with increases in new business across the operations. Total premium and fee income rose to \$577 million, with solid contributions from all lines of business.

In 1995, increased sales resulted from the Life Retrocession area's focus on strengthening relationships with some of the leading reinsurers in North America. Research into new product lines also showed potential as future contributors to this business.



Manulife Accident and Health reinsurance, a market leader in Personal Accident reinsurance coverages, continued to build its operations in North America and expanded into markets in Europe and Asia Pacific.

In 1995, the Financial and Property and Casualty reinsurance areas expanded further into Europe, and exceeded overall sales targets. A number of initiatives to develop these specialty businesses position them for success in 1996.

The division continued efforts to expand its client base in Europe by providing technical services to clients and information on international developments through various forums such as the Approach Seminars.

In Asia Pacific, the division worked closely with clients to identify and develop new sources of business across all product lines, customizing offerings to meet the unique needs of the different markets in the region.

The merger with North American Life solidified Manulife's position as the largest Life Retrocessionaire and one of the largest providers of Accident and Health reinsurance in North

America. The integration of operations is proceeding smoothly and will be a key endeavor in 1996.

Reinsurance Operations is well-positioned for strong growth in 1996. A number of initiatives, including expansion of operations in Europe and Asia Pacific, and new product development in all lines of business, will contribute to its long-term success.

Investment Operations



(Millions)

Total Investment Income

Manulife's Investment Operations is responsible for managing the Company's bond, equity, mortgage and real estate portfolios. Manulife's invested assets totaled \$37.6 billion in 1995.

Investment Operations enjoyed a strong year in 1995 with excellent results in the bond and equity portfolios, and much improved results in the real estate and mortgage portfolios.

Improvements in the quality of the asset portfolio and the risk management process both contributed to the overall results.

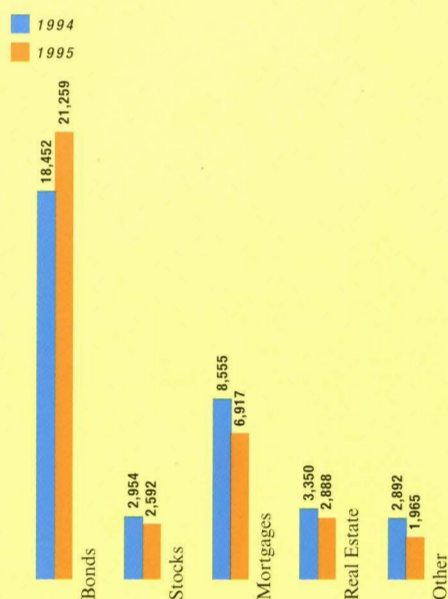
An extended positive economic cycle and declining interest rates contributed to the strong performance of bonds and equities in North America, Asia and Europe. The Company's Canadian equity portfolio returned more than 16%, outperforming the Toronto Stock Exchange total return by 228 basis points; the U.S. equity portfolio produced a return of 30%; and Hong Kong equities returned 26%. Manulife's high quality bond portfolios include North American bonds and international bonds which produced gains approximating 20%.

Manulife's aggressive management of its mortgage and real estate portfolio led to improved results. The opening of six new mortgage offices in the U.S. has enabled the Company to underwrite mortgages much more effectively, with credit criteria implemented directly. On the asset management side, 39 U.S. restructured loans were sold, reducing the Company's U.S. restructured loans to 6.5% of its total U.S. mortgage portfolio. In Canada, the Company manages a \$4.6 billion commercial mortgage portfolio through offices in seven of Canada's

largest cities. Renewals and new mortgages were in excess of \$1.1 billion in 1995.

Over the last two years, Manulife has selectively sold certain property holdings, with the goal of reducing real estate holdings to 6% of Company assets by 1998. In total, 127 properties were sold, totaling \$787 million (book value), for a net gain of \$15 million. These positive results reaffirm the improving market for real estate and the overall quality of Manulife's core office portfolio. The year also saw completion of the first of a two-phase development in downtown Washington, D.C. The 480,000 square-foot office building was 80% pre-leased, supporting the Company's occupancy rate of 94% across its office portfolio.

In 1996, Investment Operations will be focusing on the international investment operation in London, England; developing segment management for its asset mix; enhancing Manulife's reputation with real estate tenants as a provider of high-quality service; expanding the U.S. mortgage lending operation; and integrating North American Life's investment portfolio.

(Millions)
Excluding Segregated Funds

Invested Assets

Honoring Our Best

Each year, Manulife Financial honors a distinguished group of employees and sales associates worldwide for their ongoing commitment and contribution to the Company. As part of this recognition, Manulife makes a donation to the charity of the honoree's choice. Included this year are new associates from North American Life. Each of these individuals constantly strives for and reaches new standards of excellence. Manulife salutes them all.

CORPORATE OPERATIONS

Young-Ok Kim, FSA, FCIA
Assistant Vice President,
Corporate Actuarial
1995 Corporate Employee Honoree

Jennifer Rowe
Business Development Analyst
1995 Corporate Employee Honoree

CANADIAN OPERATIONS

CANADA INDIVIDUAL

Peggy Allan
Agency Operations Administrator
1995 Canada Individual
Employee Honoree

Jackie David
Payroll Supervisor
1995 Canada Individual
Employee Honoree

Tony Evans
Project Director, STS Group
1995 Canada Individual
Employee Honoree

Dale Congram, CLU
Manager
Montreal Centre Resource Centre
Manager of the Year, Division I

Peter Deeks, CLU, CH.F.C.
Toronto York Resource Centre
Production Club Vice President,
Central Canada

David Engel, CLU
Montreal Centre Resource Centre
1995 Chair, Agents' Advisory Council

David Hancock, CLU
Manager
Toronto Oriental Resource Centre
Manager of the Year, Division II
1995 Chair, Managers' Council

George Lengvari Sr., CLU
Montreal Centre Resource Centre
Production Club President

Jacques Major, a.v.a.
Centre Métropolitain d'Assurances
Leading General Agent

Drew Pritchard
Senior Account Manager
Toronto SRS Distribution Office
Top Pension Account Manager

Joe Reda
Montreal Centre Resource Centre
Production Club Vice President,
Eastern Canada

Carolyn Soni
Senior Account Manager
Toronto SRS Distribution Office
Top Pension Account Manager

Boyd Soussana
Manager
Winnipeg West Resource Centre
Manager of the Year, Division III

Garry Zlotnik, CA
Vancouver Resource Centre
Production Club Vice President,
Western Canada

CANADA GROUP

Donna Lang
Plan Implementation &
Amendment Director
1995 Canada Group Employee Honoree

Frank Diana
Senior Account Manager
Toronto Bloor Regional Group Office
Leading Account Manager

Sandra Dudley
Regional Group Manager
Toronto Bloor Regional Group Office
Leading Group Manager

Randy Fisher
Account Manager
Vancouver Regional Group Office
Leading Account Manager

Cheryl Jones
Account Manager
Toronto Victoria Park Regional Group Office
Leading Account Manager

Jerry Quinn
Senior Account Manager
Alberta Regional Group Office
Leading Account Manager

U.S. OPERATIONS

U.S. INDIVIDUAL

John D. Barr, CLU, ChFC
Inforsa Director
U.S. Product Management
1995 U.S. Individual Employee Honoree

David T. Wong, MBA, FLMI, CDP
Assistant Vice President,
U.S. New Business
1995 U.S. Individual Employee Honoree

Jim G. Aubry, CLU, ChFC, LUTCF
Business Development Manager
Great Lakes Region
#3 BDM for 1995 by Production

Steve T. Bourgeau, CLU, ChFC
Business Development Manager
Greater L.A. Region
#2 BDM for 1995 by Production

D. Craig Brush, CLU, ChFC, MSM
Region Manager
Great Lakes Region
1995 Leading Region by Production

R. Alan Mann, FLMI
Business Development Manager
Western Region
#1 BDM for 1995 by Production

Jeffrey C. Mensh
Manulife Financial Partner
Bethesda, Maryland
Chair, MFP Advisory Council

Michael L. Weintraub, CLU
Manulife Financial Partner
Walnut Creek, California
1995 Leading MFP by Production

U.S. SAVINGS & RETIREMENT SERVICES

Kris Ramdial, C.C.M.
Pension Accounting Director
1995 U.S. Savings & Retirement Services
Employee Honoree

William P. Brady
Pension Sales Manager
Midwest Region
1995 Vice President,
Pinnacle of Excellence

James Desmond, CLU
Regional Manager
Midwest Region
1995 Regional Manager of the Year

Howard Joelson
Group Pension Manager
Southwest Region
1995 Vice President,
Pinnacle of Excellence

Dale W. Magner, J.D., CPA
Group Pension Manager
Northwest Region
1995 Vice President,
Pinnacle of Excellence

Steven S. Sansone, J.D.
Pension Sales Manager
Southwest Region
1995 President,
Pinnacle of Excellence

ASIA PACIFIC OPERATIONS

GREATER CHINA

Elaine M. Y. Wong
Assistant Vice President, Administration
Shanghai Operation, Greater China
1995 Greater China Employee Honoree

David M. C. Hsieh
Senior District Manager
Kaohsiung District, Taiwan
Top District Manager in Taiwan, 1995

Villy K. W. Lai
Assistant Branch Manager
Victoria West District, Hong Kong
#2 Producer in Hong Kong, 1995
International Leaders Group, 1995

Kelvin K. F. Wong
Senior District Manager
Hong Kong West District
Top District Manager in Hong Kong, 1995

PACIFIC RIM

Cecille Onrubia Jacinto
Assistant Vice President, Human
Resources/Support Services
Philippines
1995 Pacific Rim Employee Honoree

John D. Chua
Branch Manager
Metro South Branch, Philippines
Branch Manager of the Year, Philippines

Lianawati Lie
Unit Manager
Palembang, Indonesia
Top Unit Manager and Top Agent

Fachrizal Octavianus, MBA
Branch Manager
Palembang, Indonesia
Top Branch Manager

REINSURANCE OPERATIONS

Robin S. Cabral
Assistant Vice President,
P&C Underwriting
1995 Reinsurance Employee Honoree

David A. Craig, CLU, ChFC, FLMI
A & H Underwriter
1995 Reinsurance Employee Honoree

INVESTMENT OPERATIONS

Alice M. Butt
Property Manager
St. John's Real Estate Office
1995 Investments Employee Honoree

Lynn H. MacAdam, C.C.M.
Assistant Vice President, Financial
Planning & Analysis
1995 Investments Employee Honoree

NORTH AMERICAN LIFE

EMPLOYEE HONOREES

B.J. Bejaimal, FLMI, ACS
Customer Service Representative
1995 President's Award of Excellence

Cheryl Bryant
Contract Administrator
New Client Services
1995 President's Award of Excellence

Evaronda Chung, FSA, FCIA
Actuary, Investment Division
1995 President's Award of Excellence

Stan Jackson
Vice President, Customer Service
1995 President's Award of Excellence

Esther Leung
Business System Analyst
Customer Benefits
1995 President's Award of Excellence

Jeff Leuter, FLMI, ACS
Manager, Disability Underwriting
1995 President's Award of Excellence

Susan Lofto, ACS
Taxation Associate
Group Accounting Services
1995 President's Award of Excellence

Francesca Mascall
Group Service Representative
1995 President's Award of Excellence

Rebecca Massey, FLMI, ACS
Manager, Systems Assurance & Security
1995 President's Award of Excellence

Robin Sawyer
Group Service Representative
1995 President's Award of Excellence

Dorothy Zabenskie
Manager, Contracts & Compliance
1995 President's Award of Excellence

SALES HONOREES

Pierre Agouri
Montreal Champion
President of President's Club
(Leading Producer)

Eric Beddis, CLU
Group Pension Sales Manager
Pacific Regional Group Office
Award of Excellence for Sales Proficiency

Richard Dillabough
Senior Account Manager
Calgary Group Office
Stephen D. Telfer Award

George Medway
Regional Group Manager
Central Regional Group Office
Canadian Award of Distinction

Frank Ryan, CLU
St. John's, Newfoundland
President's Cup for Leading Manager

Ronald W. Schantz
Top Wholesaler, Wood Logan Associates/
North American Security Life

Lew Warke, CLU, CH.F.C.
Edmonton, Alberta
Chair, NAL Field Advisory Board

Arlene Wilson
Senior Account Manager, Pensions
Central Regional Group Office
Manager's Award of Excellence

*Peggy Archibald of
Electrostatic Coating
Equipment Limited
discusses investment
options with
Manulife representative
John E. Green.*

1995 was a record-breaking year for Manulife Financial's Canadian Individual Life Centre, which took significant strides toward its goal of becoming the dominant provider in the Canadian Individual Life insurance market.

In pursuing new business growth, Manulife is targeting two broad market segments — small business owners and upper-income individuals; and emerging affluent Canadians with middle to upper incomes. Its objective is to competitively align products and services to better meet the needs of these two groups, each of which has

similar life insurance needs. Manulife reviewed its product mix in 1994 and began creating new, more appropriate products for these markets.

An example is InnoVision which combines flexible life insurance protection and investments. Developed for the business and upper-income markets, InnoVision's sales have been very successful since its introduction a year ago, with an average face amount of \$500,000 and an average planned deposit in excess of \$12,000 per year. InnoVision is the leading-selling universal life product in its target market in Canada.



INVESTMENT FUND LEADERSHIP

Manulife Financial has become a significant player in Canada's mutual fund and investment management industry. Together with Manulife's interest in Altamira Management Ltd., the merger with North American Life has added subsidiaries Elliott & Page Limited, one of Canada's top investment management and mutual fund companies, and Seamark Asset Management Ltd., which provides investment counsel primarily to Atlantic region clients.

In 1995, Elliott & Page's Canadian Equity and Balanced

Funds ranked in the first quartile across one, three, five and seven year intervals, while its five new global funds ranked in the first quartile in their respective asset class at their first anniversary. In the ten-year period ending December 31, 1995, Seamark's Balanced Fund pension composite return of 11.8% ranked in the second percentile relative to other Canadian pension funds.

Under the leadership of Manulife Securities International Ltd., a wholly-owned subsidiary, Manulife is becoming a leader in distributing mutual funds. In a dealership role, an organization of Manulife's size and strength can provide significant support and training to account representatives and help them deliver superior client service as well as a wide range of top-performing funds. This support includes in-depth analysis, investment forums, innovative marketing software, education and legal compliance expertise.

Manulife Securities has established a mutual fund dealership that offers access to Manulife's Cabot Funds and other top-rated funds, including Trimark, Mackenzie, Dynamic and AGF. Life insurance agents registered with Manulife Securities as account representatives to sell mutual funds can also sell Manulife's investment, retirement and life insurance products and thus integrate the financial needs of their clients.



THE RIGHT results

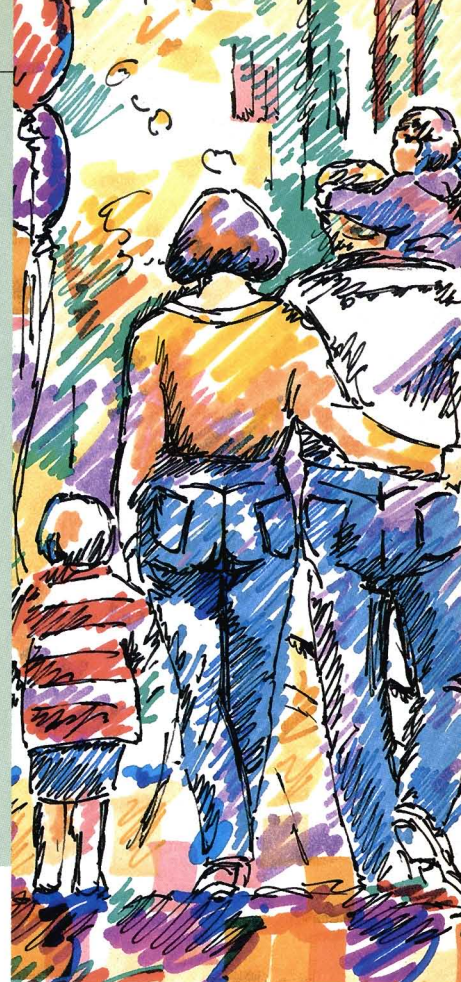
"I think InnoVision is one of the very best universal life products in Canada because of its guarantees, selection of investment options and flexibility to meet my clients' changing needs," says Paul Tompkins, a leading agent with Manulife's Toronto Central Bay Resource Centre. "InnoVision helps me meet the estate planning goals of business owners, as well as the life insurance and cash accumulation needs of professionals."

In 1995, Manulife introduced Insure Right — a helpful, five-step information process to assist consumers in understanding

why they need life insurance and determining the right type and amount for their needs.

A refocus on the term market and enhancements made to Renewable and Convertible Term products, including the introduction of Joint 10 Year Term, contributed to significant growth, with new annual premiums from term sales increasing by 40%.

"The efforts of the Manulife team, our agency organization and agents have been very successful and support our drive to be the market leader," says Geoff Crickmay, Vice President, Individual Life Centre.



*Manulife is focused on
delivering the right products to
meet the needs of Canadians.*

BUILDING LEADERSHIP

In Canadian Group Benefits

Pharmacy Benefit Management Services will ensure plan members receive quality treatment while helping employers manage costs.

Manulife Financial began 1996 as Canada's largest Group Life and Health insurance carrier. This transformation from niche player to market leader in just over a year is the result of the integration of Confederation Life's Canadian group business, acquired in late 1994, and the merger with North American Life.

"Completing the integration of the Confed business was a concerted team effort," says Bryce Walker, Senior Vice President, Canadian Group Benefits. "We strived to meet current client needs while also adding about 750 new clients."

Manulife strengthened its leadership role by finalizing an agreement in late 1995 with Express Scripts Inc.'s new Canadian subsidiary, ESI Canada, and will introduce Manulife's innovative

Pharmacy Benefit Management Services in 1996. Pharmacy benefit management is a dynamic new concept in Canada. It is designed to ensure that employees with prescription drug coverage receive quality treatment, while helping employers actively manage their costs and achieve greater automation of this important benefits program.

Manulife's Canadian Group Benefits is harnessing information technology as a tool to better serve clients. Its investment in technology includes the implementation of enhanced systems for the processing of disability, health and dental claims.

"These initiatives strengthen Manulife's ability to provide the kind of quality service that clients expect from Canada's leading group insurance carrier," says Walker.



Steven Fuld conducts a seminar as part of the Manulife Financial Partners program.



“People purchase insurance to solve problems,” says John Zimdars Jr. of Madison, Wisconsin. “Because estate planning is a large part of

provides networking opportunities, value-added service and support, as well as comprehensive financial training to independent agents and brokers who

Creative Solutions to Client Needs

my business, I often work with a team of professional advisors, such as certified public accountants and attorneys. As the insurance expert on the team, it’s my job to identify problems and opportunities where life insurance can be used most effectively within an estate plan. The Manulife Financial Partners program helps me bring creative solutions to our clients.”

The Manulife Financial Partners (MFP) program is designed specifically for top life insurance professionals in the United States, and

meet the program’s stringent qualifications. Focusing on professional development and continuously expanding their knowledge and expertise has helped members of the MFP program earn a solid reputation for providing superior solutions to their clients.

“We trusted John Zimdars as our independent agent,” says client, Kent Raabe. “When he told us Manulife was the first company to offer survivorship life insurance, the choice was easy.”

For 27 years, Jeff Mensh of Bethesda, Maryland has built a solid base of clients by anticipating, understanding and satisfying their needs. “In my business I work with a number of professional groups, such as physicians, certified public accountants and attorneys. A young professional just starting out has very different needs from one who has been practicing for several years,” says Mensh. “As a life insurance professional, it’s my job to recognize these different needs and provide the right solutions to my clients’ changing situations so that we can grow together.”

Client Sanford Rosen says, “The guidance that Jeff Mensh has provided over the years for my financial and estate planning needs will greatly enhance the tax-free transfer of assets to my family.”

STRENGTHENING

U.S. Presence

Operating in the United States since 1903, Manulife Financial is significantly strengthening its position in this market. The Company has transferred \$12.5 billion of its U.S. assets to its subsidiary, The Manufacturers Life Insurance Company (U.S.A.), to provide additional protection to its U.S. policyholders and in 1995 opened a National Sales and Marketing Office in Boston, Massachusetts. "It's critical that we keep in close contact with our customers and regulators in the United States," says John Richardson, Senior Vice President and General Manager, U.S. Operations. "Our expanding presence provides direct support to our customers from within the market."

The merger with North American Life brings to Manulife's operations North American Security Life, one of the top 10 providers of variable annuities in the United States, and its marketing arm, Wood Logan Associates. As well, through First North American Life Assurance Company, Manulife has the opportunity to sell its complete portfolio of estate, business and retirement planning products in New York state, enabling the Company to operate in all 50 states. These initiatives add to the critical mass of the U.S. division, providing a firm foundation for future growth.



Manulife's new Boston office is indicative of a strong commitment to the U.S. market.



PENSION

PLAN

RATED

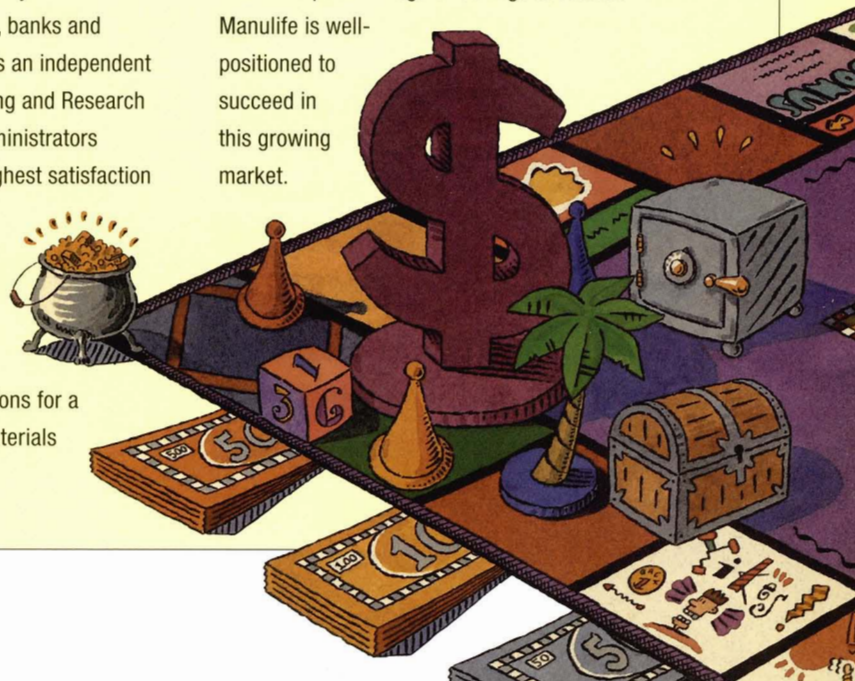
HIGHLY

As an employer-sponsored pension plan, the 401(k) plan has become one of the most popular savings vehicles in the United States. In two surveys of customers and producers, Manulife's plan is among the highest rated. In a Dalbar Provider Ranking Report of about 4,000 plan sponsors, employers rated Manulife's 401(k) as number one in value for companies with less than 100 employees and in the top five in value and quality for companies with up to 1,000 employees. This report is an independent national survey of plan sponsors who rated major insurance companies, mutual fund companies, banks and brokerages. Supporting this report is an independent study by the Life Insurance Marketing and Research Association in which third-party administrators awarded Manulife Financial their highest satisfaction ratings for insurance companies.

Manulife's 401(k) product offers plan users a wide range of services and flexibility in planning for their retirement needs. These include 25 different investment options for a diversified portfolio, educational materials

and an innovative retirement planning guide to help participants better manage for their futures. A toll-free number with interactive voice response is also available for fast and efficient service.

The results of these surveys are significant. Pension savings in the United States are on the increase, as maturing baby boomers become more preoccupied with retirement planning. Approximately 52% of Americans who save for retirement put their money in 401(k) plans, compared with 44% who put it in regular savings accounts. Manulife is well-positioned to succeed in this growing market.



Service

SETS MANULIFE APART

Operating a successful life insurance business in Hong Kong has become increasingly demanding with the influx of new competitors. Distinguishing oneself in this crowded market is even more challenging. Yet Manulife's Hong Kong Operation has done exactly that throughout its nearly 100-year history.

Service is just one of the areas that has enabled Manulife to stand out. "Providing professional service puts us in a class of our own," says Vic Apps, Senior Vice President and General Manager, Greater China. The care and dedication given to policyholders have become hallmarks of Manulife's Hong Kong business practices.

In 1995, Hong Kong went to the head of the class for its service excellence. The Operation was honored with the "Best Service Award" for providing the best service of any insurance company in Hong Kong. A popular Hong Kong magazine invited its readers to vote for the company they felt provided the best service — a genuine indicator of the public's perception of Manulife. Research conducted by Manulife indicates that key criteria for choosing a life insurance company are: trustworthiness, good service, financial soundness and understanding customers. Manulife Hong Kong delivers on all counts.

And while the 1995 Best Service Award was indeed an honor, there is no danger of Manulife becoming complacent. In 1996, formal client feedback will be elicited through surveys to deepen understanding of the quality of service provided and identify areas for improvement.

Manulife Hong Kong continues to grow faster than its competitors. The Operation's goal is to achieve further market share gains to boost its current share from 14% to 20% in the next five years. "It won't be easy," says Apps. "Each additional market point is difficult to achieve in the competitive Hong Kong environment." If the Best Service Award is any indication, the Hong Kong Operation is on the right path for continued prosperity in 1996.

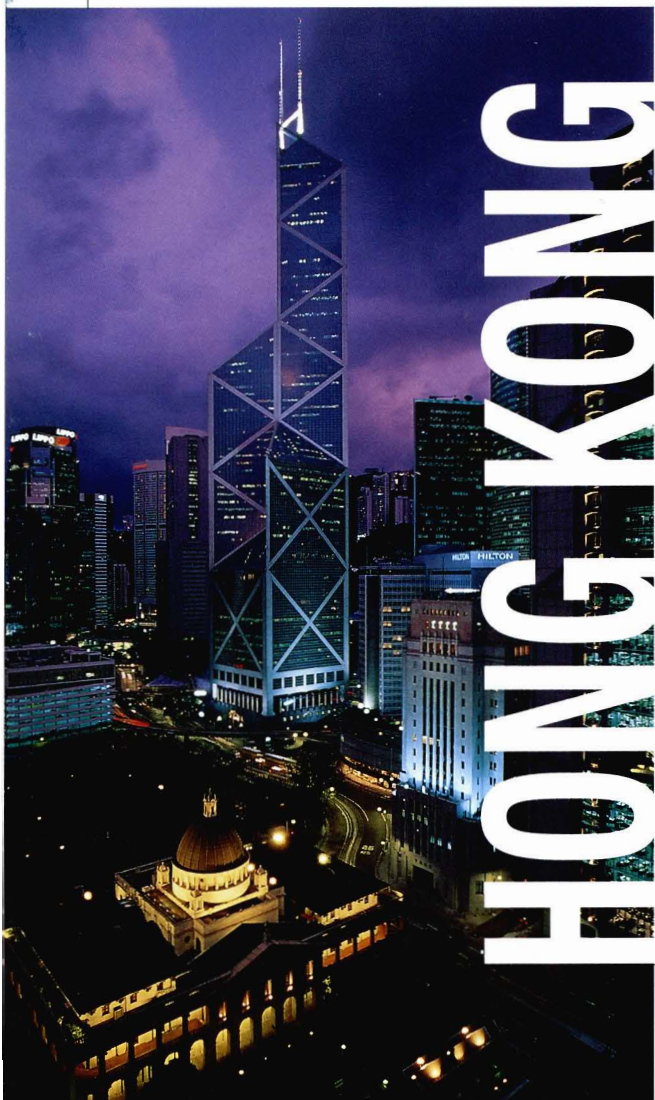
For over 100 years, international diversification has been an integral part of Manulife Financial's strategy. By adhering to this century-old tradition, the Company has become firmly entrenched in the Asia Pacific market where opportunities for growth abound. Manulife's operations in the Philippines and Indonesia are textbook examples of this strategy in action.

Dharmala Manulife, the Company's joint venture operation in Indonesia, had much to celebrate during its 10th anniversary in 1995. In just one decade of operation, it has established itself as the country's fourth largest life insurer, with sales growth that has averaged almost 20% over the last five years.

"We set high standards and have stuck to them," says David Horman, President Director, Dharmala Manulife, commenting on the quality of the sales force and the operation's efficiency. The partnership with Dharmala — one of Indonesia's top 10 conglomerates — has been the ideal match for Manulife. Dharmala's solid reputation, financial strength and knowledge of the Indonesian market are invaluable and complement Manulife's experience and business acumen in life insurance.

In the Philippines, Manulife has operated a well-respected individual insurance business for 93 years. It stands today as the country's fourth largest insurer and in 1995 achieved nearly a 30% increase in first year premiums. A dedicated, professional field force has always been the Philippines operation's greatest asset. "Somehow you don't expect an insurance agent to counsel you on tax shelters, diversifying your investment portfolio or helping you with your will," says Manulife client Julie Yap Daza. "Mine does."

Manulife Philippines has set an ambitious goal of being among the top three life insurance companies in the country, despite increased foreign competition. Manulife's strategy includes the development of innovative products, more training for staff and agents, and expanding the branch network.



Dharmala Manulife Sales 1986-95

(\$000's omitted)



Responding to CUSTOMER NEEDS

In just 15 years, Manulife Reinsurance has become the leader in the Life Retrocession market in North America with about a one-third share of the market. Manulife has achieved this leadership by helping clients meet their business objectives through innovative solutions. "Leading companies understand and anticipate clients' needs," says Zane Stait-Gardner, Senior Vice President and General Manager, Manulife Reinsurance. "You find ways to meet those needs by providing extra value in your services."

In 1995, Manulife Reinsurance's Life division conducted a customer needs and quality service survey. Clients were interviewed to determine the challenges they faced and the attributes they consider most important in a retrocessionaire, and to rate Manulife Reinsurance's image in the retrocession market. "Manulife is relentless in its efforts to identify and respond to customer needs, and this latest survey is another example," says Chuck Lineback, Senior Vice President, Reinsurance, American United Life. "They don't assume any-

thing about their customers — they ask!"

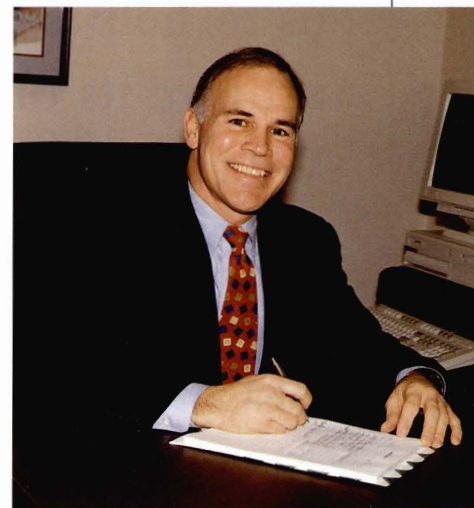
Financial stability, large capacity and knowledgeable and accessible staff were priorities, according to respondents. Manulife scored high on all counts,

but is not content. In 1996, Manulife Reinsurance's Life division will continue to make improvements in these key areas to maintain its leadership position and ensure its competitive advantage.

"Manulife is relentless in its efforts to identify and respond to customer needs, and this latest survey is another example."

Chuck Lineback,

American United Life



CUSTOMER SERVICE A WORLDWIDE VALUE

Value-added service is a universal ingredient in the way Manulife Reinsurance does business throughout the world. And when your clients are other reinsurance and insurance companies, you have to be creative in the services you offer. Manulife's Reinsurance-Europe office in Wiesbaden, Germany, opened in 1994, continually looks for ways to add value for its clients.

Building on the successful Approach Seminars held in North America, the Wiesbaden office hosted its first ever European Approach Seminar in 1995. More than 34 companies from eight European countries learned about recent trends in the reinsurance business.

For Manulife, it is yet another example of providing customized client service. This was the first Approach Seminar organized strictly for Europeans, and client attendees gave the seminar top-notch ratings in a follow-up survey.

The seminar also gave Manulife a chance to position itself as the premier retrocessionaire (a company that reinsures other reinsurers) in Europe. While Manulife pioneered the concept of retrocession in North America nearly 15 years ago, it is relatively new to most European reinsurers. "The opportunities to open up this niche in Europe are outstanding, and providing services like the seminar is another important way to build our business," says Rainer Pütz, Managing Director, Manulife Reinsurance-Europe.

In 1994, Manulife Reinsurance-Europe exceeded its performance targets, and followed that with another profitable year in 1995. With the combination of strong marketing efforts, innovative solutions, financial strength and the European Approach Seminar, all indicators point to Manulife establishing another successful international operation.

Managing a High-Performing Portfolio

“Manulife responded to our needs and worked with us to help our company achieve its objectives. We chose Manulife over other lenders because of its flexibility, responsiveness and service,”

says Laurence Weiner, President of Marc Realty in Chicago, (below), with Jane Reynolds-Schaller of Manulife's Mortgage Operations.

Manulife Financial's real estate and mortgage strategy has resulted in a stronger portfolio focused on superior quality, management and service with greater performance capabilities.

“In the past two years, we divested nearly 20% of our real estate portfolio at a gain to book value — and well in advance of our targeted completion date,” says Richard Coles, Senior Vice President and General Manager, Investments. “Along with generally improving conditions in the market, these positive results reaffirm the quality and integrity of Manulife's real estate portfolio.” Among the properties sold in 1995 were 1350 I Street, N.W. in Washington, D.C., and the BC Gas Centre in Vancouver, B.C., each of which contain over 340,000 square feet. For tenants in both buildings, however, it was business as usual because Manulife continues to provide quality property management and leasing services for the new owners.

Providing quality service was also, in large part, the impetus behind Manulife opening six new mortgage offices in the United States in 1995. Being positioned closer to customers better enables the Company to directly implement more effective mortgage underwriting with credit criteria. For Manulife customers, this means increased

commitment to responsive, high quality service from underwriting professionals well-grounded in local market conditions.

Another major initiative by Manulife in 1995 was the management and sale of a large number of restructured loans. The Special Asset Management unit put together 39 U.S. restructured loans and sold them as a group. As a result, Manulife reduced its restructured loans to 6.5% of its total U.S. mortgage portfolio — compared to the industry average of 9%. “This successful sale was due largely to the effort and in-house expertise of the Special Asset Management unit who packaged the loan information and marketed the pool of loans,” says Coles.

In 1996, Manulife will continue to focus on maintaining a core of excellent performing real estate and mortgage assets.



2100

2000

1900

1800



MANULIFE FINANCIAL'S "NO-BORDERS" INVESTMENT APPROACH

Manulife Financial has long been viewed as one of the strongest financial services companies in North America. That reputation was further enhanced in April, 1995

when the Company successfully completed its first-ever subordinated debt issue. Launched in the United States, more than 90% of the US\$250 million private placement notes were purchased on the first day of issue. The fact that the notes were purchased by industry competitors — money managers, insurance companies and other institutional investors — demonstrates the high level of investor confidence in the Company.

"This initiative represents an important first step in establishing a presence in capital markets," says Felix Chee, Senior Vice President, Treasury. Changes to the Insurance Companies Act (Canada) made it possible for Manulife to use this form of raising capital through external markets.

Manulife worked closely with its underwriters, Goldman, Sachs & Co. and Salomon Brothers Inc. to ensure the market was receptive to the Company's debt issue. The rewards were immediate. "U.S. investors became more aware of who we are," says Chee. "The issue significantly raised Manulife's capital which will be deployed in developing existing businesses and potential new business opportunities."

EXPANDING ACCESS TO CAPITAL MARKETS

Global business operates 24 hours a day. For financial services companies and investment counsellors throughout Canada and the U.S., this reality means they must look to align themselves with global money management specialists who can provide their client base with international as well as domestic investment options. Manulife Financial's Investment Operations boasts an international investment management capability that provides these services.

With an International Investment Office strategically located in London, England, Manulife can serve the Asia Pacific market in the morning and the North American market in the afternoon, in addition to the European market. The global investment team manages a significant portfolio that includes fixed income and equity securities denominated in the currencies of the U.S., U.K., Japan, Hong Kong, as well as European, Asian Pacific and emerging markets.

"More and more of our clients in Canada and the U.S. want international exposure in their investment portfolio," says Joe Mounsey, Senior Vice President, Investments. "Manulife can provide that service directly."

MANULIFE FINANCIAL BOARD OF DIRECTORS



Manulife Chairman Bill Blundell (right) accepts an award from the Public Policy Forum's Yves Fortier.

The Public Policy Forum recognizes leaders from government and the private sector who have worked for public sector reform and better governance in Canada.

William R.C. Blundell

*Chairman
Manulife Financial
Toronto (1)*

Dominic D'Alessandro

*President & Chief Executive Officer
Manulife Financial
Toronto*

James C. Baillie, Q.C.

*Partner
Tory Tory DesLauriers &
Binnington
Toronto (1)(4)*

Kevin E. Benson

*Senior Vice President & CFO
Canadian Airlines International
Limited
Calgary (1)(3)*

John M. Cassaday

*President & Chief Executive Officer
CTV Television Network
Toronto (1)(2)(5)*

Lino J. Celeste

*Chairman
Bruncor Inc./NBTel
Saint John (1)(4)(5)*

Gail C.A. Cook-Bennett

*Executive Vice President
Bennecon Limited
Toronto (1)(2)(5)*

***William A. Farlinger**

*Chairman
Ontario Hydro
Toronto (1)(2)*

MANULIFE FINANCIAL MANAGEMENT COMMITTEE

CORPORATE OPERATIONS

Dominic D'Alessandro
*President & Chief Executive
Officer*

Felix Chee
*Senior Vice President
& Treasurer*

Donald Guloien
*Senior Vice President
Business Development*

Geoff I. Guy
*Senior Vice President
& Chief Actuary*

***Peter S. Hutchison**
*Senior Vice President
Corporate Tax*

Joseph J. Pietroski

*Senior Vice President
General Counsel &
Corporate Secretary*

Peter Rubenovitch

*Senior Vice President &
Corporate Controller*

Diane M. Schwartz

*Senior Vice President &
Advisor to Chief Executive Officer*

Georgina Wyman

*Senior Vice President
Corporate Services*

CANADIAN OPERATIONS

***Brian L. Moore**
*Executive Vice President
Canadian Insurance Operations*

F. Barrie Usher
*Senior Vice President
Canadian Individual Insurance
Operations*

W. Bryce Walker
*Senior Vice President
Group Benefits
Canadian Operations*

UNITED STATES OPERATIONS

John Richardson
*Senior Vice President &
General Manager
U.S. Operations*

***Fred W. Gorbett**
*Senior Vice President
Operational Services
U.S. Operations*



***Allister P. Graham**

Chairman & Chief Executive Officer
The Oshawa Group Limited
Toronto (1)(3)

Thomas E. Kierans

President & Chief Executive Officer
C.D. Howe Institute
Toronto (1)(2)(3)

***Robert W. Korthals**

Corporate Director
Toronto (1)(5)

Lorna R. Marsden

President
Wilfrid Laurier University
Waterloo (1)(4)

R. Eden Martin

Partner
Sidley & Austin
Chicago (1)(3)

***W. Perry Neff**

Corporate Director
Weston, Vermont (1)(4)

Richard I. Nelson

Corporate Director
Vancouver (1)(4)

Arthur R. Sawchuk

Chairman, President & Chief Executive Officer
DuPont Canada Inc.
Toronto (1)(2)(5)

Hugh W. Sloan Jr.

President
The Woodbridge Automotive Group
Troy, Michigan (1)(5)

Paul M. Tellier, P.C., C.C., Q.C.

President & Chief Executive Officer
Canadian National Railways
Montreal (1)(3)

Alan G. Turner

Chairman
BPB Industries plc
Slough, England (1)(2)

Michael H. Wilson, C.B.E.

Chairman
Michael Wilson International Inc.
Toronto (1)(3)

The numbers following the Director's city of residence indicate Board Committee memberships.

- (1) Member of the Corporate Governance Committee
- (2) Member of the Nominating Committee
- (3) Member of the Audit Committee
- (4) Member of the Conduct Review Committee
- (5) Member of the Management Resources and Compensation Committee

**Joined Board January 1, 1996*

ASIA PACIFIC OPERATIONS

H. David Allen

Senior Vice President & General Manager
Pacific Rim Division

Victor S. Apps

Senior Vice President & General Manager
Greater China Division

REINSURANCE OPERATIONS

Zane Stait-Gardner

Senior Vice President & General Manager
Reinsurance Operations

INVESTMENT OPERATIONS

Richard Coles

Senior Vice President & General Manager
Investments

Joseph B. Mounsey

Senior Vice President
Investments

(left to right)

David Allen, Diane Schwartz,

Barrie Usher, Victor Apps,

Joseph Pietroski, Peter Rubenovitch,

Donald Guloien, Georgina Wyman,

Bryce Walker, Joseph Mounsey,

Brian Moore, Zane Stait-Gardner,

Fred Gorbet, Richard Coles,

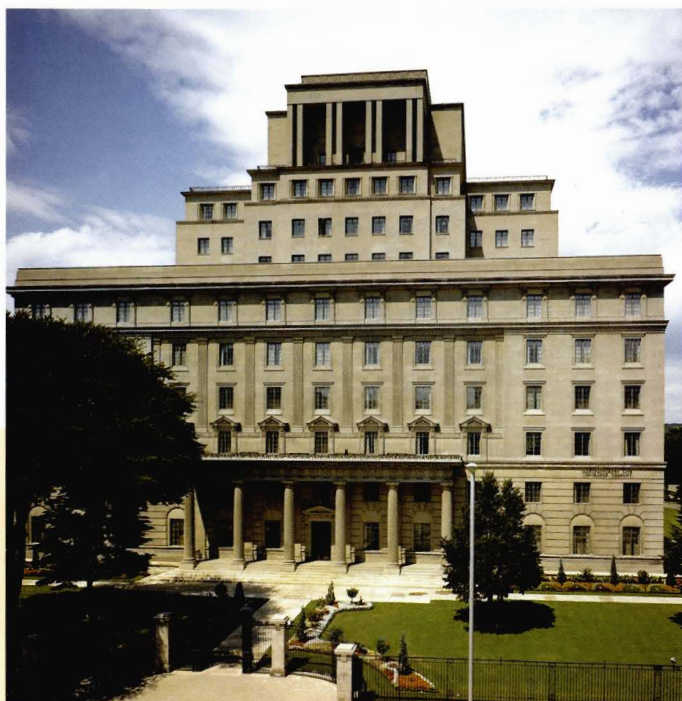
John Richardson, Felix Chee,

Geoff Guy and Peter Hutchison

**Joined Management Committee*

January 1, 1996





Manulife Financial's Corporate Headquarters, Toronto

The Board of Directors of Manulife Financial believes that sound corporate governance practices are essential to the well-being of the Company and its stakeholders. These practices are reviewed regularly by the Board to ensure that they are appropriate.

MANDATE OF THE BOARD

The *Insurance Companies Act (Canada)* (the "Act") stipulates that the Directors of an insurance company are responsible for managing or supervising the management of the business affairs of the company. In complying with the Act, each Director assumes responsibility for the stewardship of the Company and accepts responsibility to act in the best interests of Manulife Financial. The Company has in place an orientation and education program to assist new Directors in achieving this.

In fulfilling its mandate the Board assumes responsibility for all corporate governance matters. These include the adoption of a strategic planning process; the identification of the principal risks of the Company's business and ensuring the implementation of appropriate systems

to manage these risks; succession planning, including appointing, training and monitoring senior management; a communications program between the Company and its stakeholders; and the integrity of the Company's internal control and management information systems.

BOARD OF DIRECTORS COMPOSITION

For 1995, the Board of Directors was composed of 16 members, of which 15 qualify as unrelated Directors. At Manulife, the Chairman is not a member of management, which facilitates the functioning of the Board independently of management. Position descriptions for the Chairman, and for Mr. D'Alessandro, as President and Chief Executive Officer, have been approved by the Board. Ten meetings of the Board were held in 1995.

BOARD COMMITTEES

The Board of Directors has five committees, all of which are composed exclusively of unrelated Directors. Board Committees have the authority to engage external advisors as appropriate.

Audit Committee

In addition to the Audit Committee's statutory responsibilities, the Company's Administrative Resolutions lay out further duties and responsibilities for this Committee. In summary, procedures are in place to ensure that the Audit Committee is in a position to review all matters affecting the financial well-being of the Company. The Audit Committee met four times in 1995.

Conduct Review Committee

The statutory responsibilities of the Conduct Review Committee relate primarily to ensuring that proper procedures and monitoring are in place for dealing with transactions with "related parties" as defined in the Act. Particular emphasis is paid to any transactions with related parties that

may have a material impact on the stability or solvency of the Company. The Committee is also responsible for monitoring procedures for resolving conflicts of interest, for restricting the use of confidential information and for the Company's procedures for dealings with complaints of customers. The CRC met twice in 1995.

Corporate Governance Committee

The Corporate Governance Committee is chaired by the Chairman of the Board of Directors. The Committee is responsible for reviewing corporate governance practices to be observed within the Company, including Board practices and performance and for making recommendations to the Board with respect to such matters. The Committee meets at least once a year *in camera* with only unrelated Directors in attendance. Since its establishment in March 1995 this Committee has met five times.

Management Resources and Compensation Committee

The responsibilities of the Management Resources and Compensation Committee include advising the Board on such matters as: succession planning; compensation and incentives of senior officers and other employees; pension and benefit plans; senior officer appointments; and significant matters relating to the proper utilization of human resources within the Company. The Committee reviews the adequacy and form of compensation of Directors and also annually assesses the performance of the President and Chief Executive Officer. The Management Resources and Compensation Committee met five times in 1995.

Nominating Committee

The Nominating Committee recommends candidates to the Board for election as Directors. It also has responsibility for recommending candidates for membership on Board Committees.

INVESTING IN tomorrow

Continuing its long tradition of charitable support, Manulife Financial donated \$1.5 million to non-profit organizations worldwide in 1995. As a Company that has a long-term perspective, Manulife believes that a well-educated and healthy population is an important foundation of a strong society. "Our aim is to make a positive impact in the many communities where we do business and invest in the future," says Sharon Cobban, Manager of Corporate Donations.

Manulife donated US\$150,000 to READ Boston, a 10-year literacy program for the city's public schools. The goal of the program is to get every third-grader reading at the third grade level by the year 2005. "READ Boston is an opportunity for Manulife to demonstrate its belief in the importance of education and knowledge through support for a long-term program that's important to the Boston community," says John Richardson, Senior Vice President and General Manager, U.S. Operations.

The Canadian Institute for Advanced Research received an initial donation of \$500,000 from Manulife in 1987 to establish its Population Health program. The aim of Population Health is to create an understanding of the health of our society from an educational and preventive perspective. In 1995 Manulife pledged a further \$300,000 over the next three years. To recognize the support of the Company and former Manulife Chairman Syd Jackson, the Chair of the program will be named the Manulife/Syd Jackson Fellow.

In the Philippines, Manulife helped to raise over \$30,000 for the Walk for Life Help a Child program, an education program for underprivileged children.

There are hundreds of charitable initiatives that Manulife is involved with around the world. By concentrating on preventive health and education programs, Manulife focuses on ways to improve the quality of life for the future.



*Educational programs
for children are among
the many worthwhile
causes that Manulife
supports worldwide.*

**MANAGEMENT'S DISCUSSION AND ANALYSIS OF
FINANCIAL CONDITION AND RESULTS OF OPERATIONS**

Strategy and Direction	26
Review of 1995 Operating Results	27
Performance Measures	38
Review of Financial Condition	39
Risk Management Policies and Practices	47
Objectives for 1996	54
Prospects	54

RESPONSIBILITY FOR FINANCIAL REPORTING
FINANCIAL STATEMENTS

Appointed Actuary's Report to the Directors and Policyholders	60
Auditors' Report to the Directors and Policyholders	60
Notes to Consolidated Financial Statements	61

FINANCIAL STATISTICS
DIVIDEND POLICY

All figures shown are in Canadian Dollars unless otherwise indicated.

Manulife Financial has a very clear vision: to be the most professional life insurance company in the world, providing the very best financial protection and investment management services tailored to customers in every market where we do business.

In order to achieve this vision, Manulife's strategy is to focus on its core businesses and to be a significant participant in any market in which it operates. This involves examining new and existing businesses, making concerted efforts to strengthen those areas that show promise through acquisition or internal growth, and exiting those markets in which the Company cannot excel. Aggressive profitability levels and sustainable competitive advantage are key requirements in assessing ongoing operations and in evaluating new opportunities. Since its adoption in 1994, this strategy has directed all of the Company's major initiatives:

- the merger with North American Life strengthens a number of Manulife's North American franchises and brings two strong additional ones, Affinity Markets, and the variable annuity business of North American Security Life
- the divestitures of the Company's U.K. life insurance operations, Western Trust & Savings—the U.K. bank operations; and FirstLine Trust allow the Company to refocus its resources towards core businesses and markets
- the successful application to enter the People's Republic of China positions Manulife to develop a significant franchise in a developing market with enormous potential
- the successful integration of Confederation Life's Group Life & Health operations creates a significant franchise in the Canadian Group Benefits market
- solid internal growth in Asia Pacific, with overall premium growth of 24%, further entrenches Manulife's success in this region of very rapid economic development.

In order to execute its strategy, Manulife has identified six core competencies which are essential. These are all areas of strength for Manulife, but will continue to receive attention as they become increasingly important to the Company's success.

CUSTOMER FOCUS

Manulife believes that the long-term success of the insurance industry lies in its ability to provide high quality service and value to its customers. Extensive efforts to communicate with its customers, review client coverage and develop new customer responsive products are indicative of the Company's commitment to ensuring that customers are realizing value from Manulife.

INNOVATION

Innovation is key to providing the products and services that the marketplace values. With a long history of product innovation, Manulife has invested significant resources in enhancing products in all regions in which it operates.

DISTRIBUTION EXCELLENCE

Manulife has extensive experience at managing multiple distribution systems, with an ability to tailor its distribution delivery to the differing needs of its customers in all of its markets. The merger with North American Life brings two significant alternative distribution systems with the Affinity business, which sells directly to the client, and Wood Logan Associates, an established wholesale distributor of variable annuities in the U.S.

UNDERWRITING/ACTUARIAL EXPERTISE

One of Manulife's most significant strengths is its underwriting and actuarial expertise, as illustrated by its consistently strong mortality results over the years. Established actuarial networks and dedicated programs ensure that the Company develops a broad range of actuarial expertise and is able to attract and retain exceptional talent.

INVESTMENT CAPABILITY

Investment capability is a strength that has a direct impact on the bottom line. Manulife has long had strong capability in the equities, bond and mortgage markets and as a developer and owner of real estate. NAL Resources which manages producing oil and gas assets, and has an excellent track record of successful development activities, has added an incremental investment capability to Manulife's existing expertise. Elliott & Page and Seamark, both of which have excellent records, help to round out Manulife's asset management capabilities.

TECHNOLOGY

Manulife is making major investments in information technology, which it believes is critical to competing successfully in its various markets and to providing high levels of service to its agents and customers. The Company is undergoing a major project to consolidate data centres and realign application architecture in order to maximize the flexibility and minimize the cost of back office operations. There is also an increased focus on developing new service platforms, sales tools and information databases.

REVIEW OF 1995 OPERATING RESULTS

An important focus of management over the last several years has been to improve profitability and build on the Company's existing strengths in its insurance, investment management and reinsurance

operations. Strategic objectives established and actions taken to implement these objectives have achieved the intended results as the profitability of the Company has increased significantly.

CONSOLIDATED OPERATING RESULTS

Operating income grew to \$355 million in 1995 from \$281 million in 1994, a 26% increase. In addition, Manulife Financial recognized gains of \$126 million in 1995 from divestitures. The increase in operating income primarily results from strong investment performance and lower than anticipated claims

experience. In addition, growth in new business markets has generally been at higher levels of profitability than those business units being divested, ensuring higher and more consistent business unit contributions to overall profitability.

PREMIUMS AND DEPOSITS

The following table shows the distribution of premium income by line of business and geographic territory over the last two years.

PREMIUMS AND DEPOSITS (\$millions)	TOTAL	CANADA	UNITED STATES	INTERNATIONAL	DIVESTED OPERATIONS
1995					
Individual Life and Health Insurance	\$ 2,354	\$ 320	\$ 1,493	\$ 505	\$ 36
Group Life and Health Insurance	735	669	31	35	—
Reinsurance	569	35	498	36	—
Annuities	935	896	25	—	14
Pensions	600	222	255	123	—
Total General Account Premiums	5,193	2,142	2,302	699	50
Segregated Fund Deposits	1,404	323	931	113	37
TOTAL	\$ 6,597	\$ 2,465	\$ 3,233	\$ 812	\$ 87
1994					
Individual Life and Health Insurance	\$ 2,252	\$ 286	\$ 1,493	\$ 410	\$ 63
Group Life and Health Insurance	584	414	143	27	—
Reinsurance	554	43	478	33	—
Annuities	1,031	965	30	—	36
Pensions	567	255	200	112	—
Total General Account Premiums	4,988	1,963	2,344	582	99
Segregated Fund Deposits	1,590	671	670	78	171
TOTAL	\$ 6,578	\$ 2,634	\$ 3,014	\$ 660	\$ 270
PERCENT CHANGE	0%	(6)%	7%	23%	N/A

REVIEW OF 1995 OPERATING RESULTS

A 4% increase in General Account premiums was offset by lower segregated fund deposits resulting in total premiums and segregated fund deposits remaining at the same level as 1994. The premium growth during 1995 came from strong sales of pension products in the U.S., and life insurance products internationally. Canadian Operations benefited from the first full year of operations for the group benefits business purchased from Confederation Life.

United States Operations experienced particularly strong growth in segregated fund deposits. However total Company segregated fund deposits were down due to the sale of the U.K. Operations and lower deposits in Canada. The International Operations showed growth in both General Account premiums and segregated fund deposits, the total representing a 23% increase over 1994. Divested operations reflect premiums and deposits relating to the U.K. Operations.

INVESTMENT INCOME

The components of investment income are as follows:

1995 (\$millions)	INVESTMENT INCOME	ALLOWANCES FOR IMPAIRMENTS	AMORTIZATION OF REALIZED AND UNREALIZED GAINS/LOSSES	TOTAL	YIELD
Assets					
Bonds	\$ 1,654	\$ (18)	\$ 81	\$ 1,717	9.03%
Stocks	71	—	203	274	15.98
Mortgages	767	(94)	—	673	8.59
Real Estate	184	—	(35)	149	5.44
Policy Loans	173	—	—	173	9.07
Cash and Short-Term Investments	156	—	—	156	7.28
Other Investments	73	—	—	73	N/A
Currency	—	—	16	16	N/A
TOTAL	\$ 3,078	\$ (112)	\$ 265	\$ 3,231	8.99%
1994 (\$millions)					
Assets					
Bonds	\$ 1,400	\$ (21)	\$ 133	\$ 1,512	9.42%
Stocks	62	(23)	133	172	8.51
Mortgages	877	(229)	—	648	7.36
Real Estate	198	—	(40)	158	5.06
Policy Loans	145	—	—	145	8.35
Cash and Short-Term Investments	147	—	—	147	5.91
Other Investments	84	—	—	84	N/A
Currency	—	—	16	16	N/A
TOTAL	\$ 2,913	\$ (273)	\$ 242	\$ 2,882	8.17%

The 12% increase in investment income results from yield improvements across all investment types, except bonds. In total, yields increased by 82 basis points with approximately one-third of this increase coming from actual increases in yields and the balance arising from reduced allowances for impairment.

The continued improvement in real estate markets has reduced the Company's non-performing mortgages and the resulting allowances for impairment. The Company establishes a provision for future credit losses in its insurance and annuity reserves. In 1995, the reserves were strengthened by \$79 million to \$908 million.

Strong equity market increases in Canada and the United States in the year have dramatically increased the stock portfolio performance. Income from stocks includes amortization of the \$296 million in unrealized gains that the portfolio achieved at the end of 1995. Most of the Company's equity funds either met or exceeded benchmark indices.

The Company has 7% of its invested assets in stocks. While the yields on stocks can be more

volatile than those of debt instruments, stocks have been proven to provide yields in excess of those available on debt instruments over long time periods. This attribute is believed to suit the long-term nature of many of Manulife's insurance and annuity products.

Real estate yields of 5.44% were 38 basis points higher than 1994 due to increased occupancy rates and a reduction in the amortized losses.

BENEFITS AND OTHER PAYMENTS TO POLICYHOLDERS

(\$millions)	TOTAL	CANADA	UNITED STATES	INTERNATIONAL
1995	\$ 4,945	\$ 1,920	\$ 2,332	\$ 693
1994	4,340	1,416	2,127	797

Claims experience was more favorable than expected, but there was an increase in pension surrenders in 1995. Manulife is a leading provider of pension benefit plans to large organizations, where

there is greater volatility in the level of group pension surrenders from year to year than for other types of products.

GENERAL EXPENSES

General expenses relating to ongoing operations increased by 6% from \$777 million in 1994 to \$820 million in 1995 in order to fund a number of new initiatives. These included: provision of resources to facilitate the smooth integration of the Canadian

Group Benefits portfolio; additional expenditures on technology support services to develop enterprise wide technology solutions; and expenditures to develop new markets such as China and Taiwan.

REVIEW OF 1995 OPERATING RESULTS

TAXES	Tax legislation, primarily in Canada and the United States, continues to increase the tax burden for life insurance companies. Taxes payable to governments	in all jurisdictions in which the Company operates increased by \$122 million or 46% in 1995 as indicated in the following table.	
(\$millions)	1995	1994	Change
Regular income taxes—			
Payable currently	\$ 210	\$ 92	
Deferred	(22)	(17)	
Capital based minimum income taxes	27	23	
Total income based taxes	215	98	\$ 117
Premium taxes	64	57	
Property taxes	59	63	
Employer payroll taxes	18	17	
Commodity and consumption taxes	13	15	
Canadian investment income taxes	7	6	
Business taxes	13	8	
Other taxes	1	4	
Total non-income based taxes	175	170	5
TOTAL TAXES	\$ 390	\$ 268	\$ 122

Manulife Financial's income based taxes increased by \$117 million to \$215 million in 1995. \$82 million of this increase is due to the change in net income. The remaining \$35 million increase is due to the increase in applicable effective tax rates to which income is subjected.

One of the most significant factors increasing the effective tax rate in 1995 is the provision for limitation on the deduction for policyholder dividends

paid by mutual life insurers in the United States. The impact of this limitation on the Company's tax provision is subject to adjustment. This is because the calculation is based on rates published by the Internal Revenue Service two years after the end of the relevant taxation year. This adjustment in arrears to the U.S. tax calculation causes the determination of ultimate tax liability to be subject to significant volatility.

GEOGRAPHIC RESULTS

The Company's consolidated results are segmented geographically to reflect its operations in Canada, the United States and in international markets. Asia Pacific Operations comprises Greater China and the Pacific Rim divisions. The Company's reinsurance business is operated as a global business.

The insurance market and products sold reflect the different characteristics in each region. For the year ended December 31, 1995, approximately 59% (1994—61%) of Manulife's consolidated premium income was derived from its non-Canadian operations.

CANADA

Manulife Financial's Canadian Operations offers a full range of life and health insurance, annuity, retirement and pension products to meet individual, business and group needs.

The Canadian insurance market for these products is highly mature and competitive. In addition, some of the products offered by the Company con-

tain an investment component which places such businesses in competition with the products, not only of other life insurance companies, but also of banks, mutual fund companies and brokerages.

The Company believes that its combination of product lines and distribution channels places it in a strong position in the Canadian marketplace to

execute its strategy of developing long-term relationships with customers through successfully tailoring financial solutions to customer needs.

An analysis of premiums and segregated fund deposits by significant type of business shows:

(\$millions)	1995	1994	1993	1992
Premium income				
Individual Life Insurance	\$ 320	\$ 286	\$ 265	\$ 245
Group Life and Health Insurance	669	414	225	206
Savings and Retirement	1,118	1,220	1,038	988
Total General Account Premiums, excluding Reinsurance	2,107	1,920	1,528	1,439
Segregated Fund Deposits	323	671	488	205
TOTAL	\$ 2,430	\$ 2,591	\$ 2,016	\$ 1,644

The Company's Individual Life Operations focus on mid-market and affluent individuals, where the Company believes there are significant opportunities for growth and profitability.

The Company has consistently ranked among the top five insurance companies in Canada over the last five years, based on new business premiums. Contributing to these results were improved products, a renewed focus on key market segments with strong growth potential, and an increased emphasis on agent recruiting and enhanced field force productivity. The amalgamation with North American Life will make Manulife's Canadian Insurance Operations the second largest in the country, based on new premium and inforce premium market share.

Within Savings and Retirement Operations, sales of defined contribution pension plans and group RRSP plans remained strong in 1995. Group retirement products include pension plans, group registered retirement savings plans, deferred profit sharing plans and investment management service plans. These plans provide access to a range of investment options, including guaranteed rate products and the segregated funds maintained by the Company.

The Company's target market is small to medium sized employee groups (25–400 employees). Together with retirement products for individuals, group retirement plans have been an important source of growth for the Company's Canadian Operations in recent years, making Manulife the top defined contribution pension plan provider in Canada, and the country's second largest provider of Group RRSPs in 1995.

Manulife is building upon its rankings as the number one provider of insurance based individual money products in Canada with a strong base of retirement products (deferred annuities, immediate annuities, RRSPs, and RRIFs). This trend is expected to continue with the development of innovative concepts, such as "The Power of Two," combining the higher, long-term potential of investment funds with the added benefit of guaranteed principal.

The Company's investment funds product line was significantly enhanced as of January 1, 1996 by the merger with North American Life and its subsidiary, Elliott & Page, which offers a full range of mutual funds in addition to separately managed pension funds. A year earlier, 1994, saw the launch of Manulife Securities International Ltd., a mutual funds dealership, and its own line of mutual funds, Manulife Cabot Funds. With this new arrangement, Elliott & Page will be the Manulife organization responsible for the development and marketing of proprietary mutual funds in Canada while Manulife Securities International Ltd. continues to develop its role as a mutual funds dealership. Additionally, North American Life brings Seamark Asset Management with its excellent track record in the management of balanced funds.

Group Life and Health Insurance (Group Benefits) coverage is offered for life insurance, short and long term disability benefits, dental and extended health care plans, and out-of-province coverage.

Premiums for this business reflect a full year's figures for the acquisition of the Confederation Life

Canadian Group Life and Health insurance business. As a result of the merger with North American Life, Manulife expects to be the leading provider of group life and health products in Canada.

Management believes that it will continue to hold its current position through the strength of the sales system, market responsive products, and high quality service and claims support systems.

Manulife Bank combined personal loan and mortgage products with life insurance products to create six new products for distribution by agents in 1995 as part of its focus on the development of products in support of Manulife's traditional insurance operations.

Through the merger with North American Life, Manulife Financial has added a significant new product line in Affinity Markets, a specialized variation of group insurance pioneered by North American Life, in which an association or affinity group is the policyholder for products offered to its members.

MARKETING AND PRODUCT DISTRIBUTION

Individual products are marketed and distributed primarily through a distribution network of independent professional insurance agents and brokers, who are supported by Company employees located in branch offices across the country. In recognition of the unique needs of the group market, the Company has established support networks of Group Life and Health insurance and group pension representatives.

With the amalgamation with North American Life, Manulife now has more than 1,600 agents and 2,500 brokers and 100 Group and Pension representatives across Canada, an increase of approximately 25% from pre-merger totals.

OPERATING RESULTS

Canadian Operations experienced solid growth in 1995 with premiums increasing 10% over 1994 to \$2.1 billion. This represents a total of 41% of total Company premiums, up from 39% in the previous year. The primary factors were the inclusion of a full year of operations from the Group Life and Health business purchased from Confederation Life,

and remarkable Individual Life insurance results. Group Life and Health posted an increase of 62% in premiums, totaling \$669 million for 1995, reflecting 1995 sales success as well as the impact of the Confederation Life business acquired in 1994. Individual Life insurance premiums totaled \$320 million, with an excellent 59% increase in first year Individual Life insurance premiums of \$54 million, up from \$34 million.

The original business case for the purchase of the Group Life and Health business provided for expected client retention levels which are being achieved. New business activity for large cases is building satisfactorily as Manulife resumes active business development. Medium and small case sales well exceeded expectations.

New products continue to be under development: Group Benefits will be launching Manulife's Pharmacy Benefit Management Services in 1996, a service to help clients achieve efficiency in this aspect of their benefit program. Group Life and Health is focusing on quality and productivity initiatives to become the dominant player in the Canadian benefits market. Amalgamation of the Confederation Life business is now successfully completed and consolidated systems, products and financial arrangements are now in place in a single location for all former Confederation Life clients.

Individual Life had an excellent year with 12% growth in premiums, attributable to increased persistency and record sales. Several individual insurance products posted increases of 60% to 100% over 1994 results, and the number of applications at year end was nearly double that outstanding at the previous year end. The growth in new business results from the introduction of innovative new products, fine tuning of the division's focus on targeted marketing, and increased emphasis on agent recruitment and productivity. The Company's "Insure Right" program continues to generate an excellent response, and new products are scheduled for 1996 release. Canadian dividend payouts rose by 10% to \$43 million, up from \$39 million in 1994, reflecting the increase in cash values and growth of the block of business.

While overall premiums to Savings and Retirement Services' guaranteed (on-balance sheet) products were down from 1994 levels, the Company is continuing to develop a variety of savings and investment products which are not recorded on Manulife's balance sheet, but which the Company obtains fees from administering. A variety of segregated funds are offered which invest in fixed income securities, and domestic and foreign equities.

Manulife's investment dealer, Manulife Securities International Ltd., recruited over 500 representatives by the end of 1995, less than two years from start of operations. Segregated fund assets climbed to \$2.5 billion by year-end, a gratifying growth of deposits over the previous year, and overall retirement and savings services assets grew 9% to \$13.4 billion.

UNITED STATES

Manulife Financial has operated in the U.S. since 1903 and, effective January 1, 1996, is licensed in all states. The U.S. Division generated \$1.8 billion of premium income in 1995, representing 35% of the Company's total premium income. While this business has been managed from Toronto, the Company believes in the strategic importance of the U.S. mar-

ket and has taken steps to strengthen its position in the U.S. In 1995, Manulife Financial opened its U.S. sales and marketing office in Boston in order to provide increased market presence. Heads of the U.S. operating units are or will be resident in Boston by the end of 1996.

(Smillions)	1995	1994	1993	1992
Premium income				
Individual Life Insurance	\$ 1,493	\$ 1,493	\$ 1,521	\$ 1,387
Group Life and Health Insurance	31	143	144	130
Annuities	25	30	39	71
Pensions	255	200	201	199
Total General Account Premiums, excluding Reinsurance	1,804	1,866	1,905	1,787
Segregated Fund Deposits	931	670	385	214
TOTAL	\$ 2,735	\$ 2,536	\$ 2,290	\$ 2,001

The Division consists of two lines of business: Savings and Retirement sells primarily group pension products to mid-sized companies; Individual Life offers individual insurance and savings products targeted to affluent individuals.

U.S. pensions, annuities and universal life businesses are conducted through The Manufacturers Life Insurance Company (U.S.A.). The Company operates its off-balance sheet variable products business through The Manufacturers Life Insurance Company of America, another wholly owned U.S. subsidiary. The Company's participating business is written through Manulife's U.S. branch.

The merger with North American Life will add to the critical mass of the U.S. Division. The merger provides direct access to the New York market, one of the largest in the United States, through First North American Life, a subsidiary. North American

Security Life holds an excellent market position in the variable annuity market, leveraging the strong distribution capability of its marketing affiliate, Wood Logan Associates. North American Security Life also sells pension and mutual fund products.

MARKETING AND PRODUCT DISTRIBUTION

Group Pension products are marketed to customers through sales representatives who are employees of the Company. The target market segment for group pension products is small and mid-sized businesses with approximately 25 to 250 employees with particular emphasis on 401(k) plans. Pension sales staff are supported by a network of regional offices and branch offices across the U.S. Third-party administrators assist the Company in meeting and servicing client needs.

The Company's U.S. marketing and product distribution network for Individual Insurance products consists of over 2,000 independent professional insurance agents, supported by employees in offices across the U.S. Individual Insurance products are also sold through securities brokerage firms.

Manulife Financial's agents and other intermediaries in the U.S. are paid by commission and act as independent contractors. While they may sell the products of other life insurance companies, Manulife Financial actively develops and maintains a business relationship with its agents and other intermediaries which is focused on meeting the financial planning needs of its customers.

In 1992, the Company enhanced its marketing approach for individual life insurance products by introducing the Manulife Financial Partners ("MFP") program, which is designed to more closely link top producing agents with the Company. The MFP program currently has over 400 agents and provides these agents with a package of incentives including commissions, bonuses, persistency fees, health care benefits and professional development programs.

OPERATING RESULTS

Premiums in the U.S., including segregated fund deposits, increased by 8% in 1995. This growth came largely from group pension premiums and segregated fund deposits, which grew strongly for the second consecutive year. Group pension premiums and segregated fund deposits grew 40% over 1994, which represents an impressive 102% over 1993 levels. This increase reflects Manulife's strong position in the

rapidly growing small to medium size employer 401(k) pension market.

The Boston market research firm, Dalbar Inc., conducted independent national surveys of plan sponsors regarding their 401(k) providers. Their latest survey ranks Manulife Financial first in value for servicing companies with less than 100 employees and in the top five in value and quality for companies with up to 1,000 employees.

Premium levels for Individual Life, including individual segregated fund deposits, increased during the year.

Following a year of restructuring in 1994, the Individual Life business focused on rebuilding in 1995, and established a solid base for future growth. A number of products were redesigned and new products developed in 1995, all of which showed increases in sales over their predecessors.

In addition, agent compensation structures were simplified and service levels were generally improved. Sales in the second half of the year increased by 7.5% over the first half and inventories of policies in the process of being underwritten increased 25% at year end over 1994. Products with survivorship features, among the Operation's key products, increased 6.8% in the year.

Dividends paid to U.S. participating policyholders increased by 13% over 1994 to US\$160 million, the largest dividend distribution in the Company's history. Again in 1995, Manulife Financial ranked among A.M. Best's top 10 companies in the 10 and 20 year net payment comparisons, a widely accepted measure of a company's ability to deliver value to policyholders over the long term.

ASIA PACIFIC

Manulife Financial has operated in Asia Pacific since 1897 and manages its activities in the area through two regional business units, Greater China and Pacific Rim. Greater China Operations, which consist of Hong Kong, Taiwan, and the People's Republic of China, are managed from a head office in Hong Kong. Pacific Rim Operations, which encompass the Philippines, Indonesia, Singapore, South Korea and Vietnam, are managed from the recently established head office in Singapore.

The Company operates through branches and subsidiaries in Hong Kong, the Philippines and Taiwan. On January 1, 1995, the Company transferred approximately \$1.6 billion of assets and related Hong Kong liabilities to the Hong Kong branch of a Bermuda subsidiary, Manulife (International) Limited, which now manages the Company's Hong Kong business. The Company also operates through joint ventures established with local companies in Singapore, Indonesia and South

Korea. These joint ventures have allowed the Company to gain access as a result of local market knowledge provided by respected co-venturers.

Approval to sell life insurance in Shanghai is expected in the first half of 1996. Manulife is finalizing selection of a joint venture partner, and is on target to commence operations in 1996. Manulife Financial considers the market in China to have significant potential and has opened a fifth representa-

tive office in the country. In addition, Manulife has established a representative office in Vietnam, and has recently been authorized to sell life insurance in Macao.

Asia Pacific Operations generated \$776 million of premiums and deposits in 1995, representing 12% of the Company's total premium income for that year. Premiums and deposits have almost doubled since 1992.

(\$millions)	1995	1994	1993	1992
Premium income				
Individual Life Insurance	\$ 505	\$ 410	\$ 307	\$ 239
Group Life and Health Insurance	35	27	16	11
Pensions	123	112	107	113
Total General Account Premiums, excluding Reinsurance	663	549	430	363
Segregated Fund Deposits	113	78	57	37
TOTAL	\$ 776	\$ 627	\$ 487	\$ 400

The life insurance market in Asia Pacific is experiencing significant growth, reflecting the economic development and demographic changes taking place in the region. The level of competition varies with each country in which the Company operates, and is increasing as new companies enter these markets. Manulife believes that an important factor in its success in Asia Pacific is the willingness and ability to adopt a business approach for each country appropriate to the local market environment. The Company has a professional field force which allows it to best serve the middle and upper income target markets in which it competes.

Manulife offers whole life insurance, endowment products and term life in every Asian market in which the Company operates. Segregated fund products are offered in Hong Kong. Life insurance is responsible for 76% of premiums in these countries. Manulife is the third largest provider of life insurance products in Hong Kong, and has increased market share over each of the last three years, notwithstanding intensified competition and an economic slowdown.

Selected Group Life and Health products are offered throughout the region: in Hong Kong and Indonesia a full range of products is offered. In Singapore and the Philippines only group life insur-

ance plans are offered. The Company's target market is small to medium sized employers: the average contract covers about 35 employees. Taiwan and South Korea offer individual products only.

Group Pension products are marketed in Hong Kong, Indonesia and South Korea.

MARKETING AND PRODUCT DISTRIBUTION

Manulife Financial distributes its products through approximately 4,000 (1994-2,680) full-time agents in the region who work exclusively for the Company. Given its middle and upper income target market, the Company believes that its professionally trained agents and staff provide a competitive advantage in this region where competitors' products are generally sold through part-time agents.

Although new companies entering the Hong Kong market over the last two years have sought to build their agency forces by recruiting from more established companies, Manulife has been very successful in resisting these threats and in accelerating the growth of its own field force. The Company very rarely recruits agents from other companies, preferring instead to train people with little or no background in insurance sales and to instill its own values and sense of professionalism. Manulife agents are among the most productive in Hong

Kong and the business sold is of the highest quality. The Company is extremely well-placed to continue building the value of its franchise in Hong Kong. Furthermore, Manulife agents are well-positioned to enable the Company to take a significant share of the Mandatory Provident Fund (compulsory universal private pensions) business when the legislation is effective in mid-1997.

1995 was a breakthrough year in Taiwan where agent recruitment far exceeded expectations. Successful recruiting during the year and the momentum carried forward into 1996 gives the opportunity to achieve critical mass much earlier than had been expected. Improvements in agent retention and productivity are important for success and will be priorities for management through 1996.

Agent numbers have also increased in the Pacific Rim region, notwithstanding a concerted effort in some countries to eliminate low producers.

OPERATING RESULTS

Premium income in Greater China increased by 23% in 1995, primarily because of the increase in Hong Kong Individual Insurance premiums but also due to a 36% increase in Hong Kong Group Life and Health, a 44% increase in segregated fund deposits in Hong Kong (in anticipation of the introduction of the Mandatory Provident Fund) and a fourfold increase in Taiwan.

Significant sales increases over 1994 were reported for all lines of business, especially during the last three months of the year as agents recruited during the year started to become more productive: this sales momentum has carried on into the early part of 1996. Industry results, when they become available, are expected to show that Manulife once again increased its share of the Hong Kong Individual Insurance market, recording growth of 17% while the market is believed to have grown by less than 14%.

Solid business growth in Hong Kong combined with favorable claims experience, careful management of expenses and good investment results led to strong growth in earnings. One of the issues that Hong Kong management has faced is that of high staff turnover, which leads to higher costs and lower quality of service, but through 1994 and 1995 a drop of one-third in the turnover rate has been engineered. While the fast growth in the agency force in Taiwan helps achieve critical mass sooner and leads to earlier break-even and higher long term earnings, it has short term cost implications which depresses current earnings. To date, the costs in preparing to operate in China have been relatively modest in comparison to the opportunity for future earnings but these, too, depress current earnings.

Implementation plans have been formulated for the start up of the Shanghai operation and activities are well under way to commence business when formal approval is received.

Sales for the Pacific Rim Division showed a 20% increase over 1994, driven by Indonesia at 28% and the Philippines at 20%. Indonesian sales in the last quarter reached an all-time high of 44% over the same period in 1994. Korea also had an excellent fourth quarter, but failed to reach expected levels for the year, the result of management changes and a highly competitive environment. We believe that the measures taken during the year to increase productivity and improve agent management will be successful.

Premiums received in the Singapore operation increased only marginally over the previous year, and the new bancassurance project with a joint venture partner is in an early stage of development. Claims paid were less than expected in the total region, and in each country of operation except Indonesia.

REINSURANCE

Reinsurance is marketed directly by the Company to a client base of reinsurers and other insurance companies. Manulife Financial is active in each of the four major reinsurance markets: life, accident and health, financial, and property and casualty. The Company has built a commanding position in its selected North American markets and has used that position as a springboard to expansion in Europe and Asia Pacific.

The Company's Reinsurance Operations specializes in life retrocession and personal accident reinsurance. Building on Manulife's strong capitalization and risk management capabilities, Manulife Reinsurance has emerged as the market leader in these segments of the North American reinsurance market. The merger with North American Life strengthens this position, and adds to the critical mass of the Company.

In recent years as the Company looked to increase the rate of expansion in Europe and Asia Pacific, offices were opened in Wiesbaden, Germany

and in Singapore. The strengths which the Company has built in North America are being leveraged to take advantage of opportunities which are emerging in changing European markets as well as the markets which are developing in Asia Pacific.

OPERATING RESULTS

Total premiums increased to \$569 million in 1995. Since 1990, total premiums have grown by over 80%. Much of this growth has been funded by increases in business from existing customers; Manulife Reinsurance clients include many of the market leaders in the global reinsurance business.

The Company continued to focus on selected markets and to work toward achieving broad risk diversification. Business measured by premiums volume was split 42% life, 39% accident and health, and 19% property and casualty. 1995 claims experience was better than expected, and expense containment efforts were very successful.

PERFORMANCE MEASURES

Manulife has focused on strategic initiatives designed to significantly improve its financial strength and earnings potential. Initiatives have touched all aspects of the organization:

- re-balancing of the investment portfolio
- divestitures of non-strategic operations
- acquisitions of and mergers with operations that fit with the Company's core products
- strengthening of the Company's capital position by managing its risk profile of assets and liabilities,

improving internal capital generation capability, and raising capital from external sources.

Manulife Financial has selected key measures of financial performance that quantify financial strength and earnings ability:

- Achievement of the highest ratings in the industry
- Return on Surplus of 14%
- Return on Assets of 1%

(\$millions)	1995	1994	1993	1992
Operating Income	\$ 355	\$ 281	\$ 187	\$ 85
Net Income	481	281	187	85
Surplus	3,485	3,052	2,771	2,584
Capital*	3,826	3,052	2,771	2,584
Assets	39,862	40,227	38,494	34,900
Liabilities	36,036	37,175	35,722	32,316
Segregated Fund Assets	5,532	5,445	4,012	2,734
Performance Ratios				
Return on Surplus excluding Gain on Divestitures	10.9 %	9.6 %	7.0 %	3.3 %
Return on Surplus including Gain on Divestitures	14.7 %	9.6 %	7.0 %	3.3 %
Return on Assets excluding Gain on Divestitures	.89%	.71%	.51%	.26%
Capital as a percent of liabilities	10.6 %	8.2 %	7.8 %	8.0 %

* Includes surplus and subordinated debt

While assets have grown 14% since 1992, operating earnings have grown 318%. Including gains on divestitures in 1995, this rapid growth in earnings has increased Surplus by 35% over the same time period. With the issue of subordinated debt in 1995, total regulatory capital has increased from \$2.6 billion in 1992 to \$3.8 billion, an increase of 48% over the three years.

This earnings growth has led to dramatic improvements in the key return and performance measures, even in the face of strong increases in

Surplus, Regulatory Capital and Assets. While the operating Return on Surplus target of 14% has not yet been achieved, management's actions are achieving the desired results and the return on surplus and return on assets targets appear attainable in the short term.

The following rating agencies each assign Manulife Financial ratings within their highest range of categories, thereby recognizing the Company as among the strongest in the life insurance industry.

PURPOSE	RATING AGENCY	RATING
Claims Paying	Standard & Poor's	AA+
	Moody's	Aa3
	Duff & Phelps	AAA
	A.M. Best	A++
	Dominion Bond Rating Service	IC-1
Commercial Paper	Moody's	Prime-1
	Dominion Bond Rating Service	R-1 (mid)
Subordinated Debt	Standard & Poor's	AA-
	Moody's	A2
	Duff & Phelps	AA

**INSURANCE AND
ANNUITY RESERVES**

Insurance and annuity reserves represent the value of estimated future policyholder benefits, dividends and policy maintenance expenses less future premiums on insurance and annuity contracts. The Company's Appointed Actuary is responsible for determining the amount of insurance and annuity reserves that must be set aside each year to ensure

that sufficient funds will be available in future to meet these obligations.

The valuation methods employed by the Appointed Actuary are based on standards established by the Canadian Institute of Actuaries.

Policy liabilities have two components, a "best estimate" assumption, and a Provision for Adverse Deviations.

ASSUMPTIONS

In the computation of policy liabilities, "best estimate" assumptions covering the lifetime of the policies have been made for many variables including mortality and morbidity, investment returns, rates of policy termination, operating expenses and taxes. Actual experience is monitored closely against the assumptions to ensure that they remain conservative. The methods for arriving at these assumptions are outlined below.

MORTALITY

To determine individual mortality, the Company carries out an annual mortality study by country using its own experience for major businesses. Assumptions are differentiated by gender, underwriting class and policy type. Group mortality assumptions are based on industry studies. An explicit provision is held for additional claims resulting from AIDS.

INVESTMENT RETURNS

The Company maintains asset segments backing specific lines of business. The projected cash flows from these segments are combined with future rein-

vestment rates derived from the current economic outlook and the Company's investment policy to determine expected rates of return on these assets for all future years.

In many cases the uncertainty inherent in estimating future investment returns is mitigated by a policy of matching cash flows closely on the assets and the corresponding liabilities, thereby reducing exposure to future changes in interest rates.

EXPENSES

Policy maintenance expenses are derived from the Company's internal cost studies, projected into the future with an allowance for inflation.

POLICY LAPSE RATES

Lapse assumptions are based on the Company's own experience adjusted for expected future conditions. Assumptions reflect differences in lapse patterns for different types of contracts.

TAXES

Explicit assumptions are made for future premium taxes and other non-income related taxes.

**PROVISIONS FOR
ADVERSE DEVIATIONS**

The basic assumptions made in establishing actuarial reserves are best estimates for a range of possible outcomes. To recognize the uncertainty in establishing these best estimates, to allow for possible deterioration in experience and to provide greater comfort that the actuarial reserves are adequate to pay future

benefits, actuaries are required to include a margin in each assumption. A range of allowable margins is prescribed by the Canadian Institute of Actuaries and the Company uses assumptions at the conservative end of the range taking into account the risk profiles of the business.

REVIEW OF FINANCIAL CONDITION

CHANGES IN RESERVES During 1995 the Company conducted a review of its actuarial reserves and, as a result, decided to increase reserves for certain risks while reducing reserves for others. The net effect on the Company's surplus was zero, with changes also balancing by territory. The changes did not have a material impact on the Company's net income in the current reporting period.

RESERVE BALANCES The following table shows the distribution of Insurance and Annuity Reserves by line of business and geographic territory at December 31:

INSURANCE AND ANNUITY RESERVES (\$millions)	TOTAL	CANADA	UNITED STATES	INTERNATIONAL
1995				
Life Insurance:				
Participating	\$ 8,815	\$ 848	\$ 6,798	\$ 1,169
Non-participating	2,583	618	1,948	17
Health Insurance	325	307	4	14
Reinsurance	549	121	409	19
Annuities and Pensions	18,985	10,666	7,726	593
TOTAL	\$ 31,257	\$ 12,560	\$ 16,885	\$ 1,812
1994				
Life Insurance:				
Participating	\$ 8,614	\$ 744	\$ 6,418	\$ 1,452
Non-participating	2,642	618	1,980	44
Health Insurance	204	187	5	12
Reinsurance	487	44	418	25
Annuities and Pensions	19,349	10,123	8,450	776
TOTAL	\$ 31,296	\$ 11,716	\$ 17,271	\$ 2,309

Reserves for International were reduced due to the sale of the U.K. Operations during the year.

In the U.S., the natural run-off at maturity of a large number of guaranteed annuities and guaranteed investment contracts served to reduce year end reserve requirements. Management has actively

encouraged policyholders to reinvest proceeds in Company managed segregated funds where there are no capital requirements. The segregated funds have shown a commensurate increase in deposits as a result.

INVESTED ASSETS

Manulife Financial had total consolidated assets of \$39.9 billion at December 31, 1995. The Company's policy is to segment and match assets and liabilities with similar underlying characteristics by product line and major currency. Interest guaranteed liabilities, such as annuities, are predominantly backed by fixed interest rate instruments such as bonds and commercial mortgage loans. Traditional insurance

products, such as whole life insurance policies, are backed by a broader range of asset classes. The Company's Surplus is primarily invested in North American equities, bonds, real estate and foreign securities.

The asset mix in each segment, which covers both policyholders and other liabilities, is shown below:

(\$millions)	TOTAL	BONDS	MORTGAGES	STOCKS	REAL ESTATE	OTHER
1995						
Individual Life Insurance						
Participating	\$ 10,020	\$ 4,373	\$ 301	\$ 1,833	\$ 538	\$ 2,975
Non-participating	4,155	3,139	69	32	9	906
Annuities	19,856	12,144	6,230	10	49	1,423
Other, including Capital & Surplus	5,831	1,603	317	717	2,292	902
TOTAL	\$ 39,862	\$ 21,259	\$ 6,917	\$ 2,592	\$ 2,888	\$ 6,206

1994

Individual Life Insurance						
Participating	\$ 9,381	\$ 4,096	\$ 286	\$ 2,113	\$ 740	\$ 2,146
Non-participating	3,752	2,137	49	84	80	1,402
Annuities	19,435	10,355	6,575	56	47	2,402
Other, including Capital & Surplus	7,659	1,864	1,645	701	2,483	966
TOTAL	\$ 40,227	\$ 18,452	\$ 8,555	\$ 2,954	\$ 3,350	\$ 6,916

Manulife Financial establishes a target portfolio mix which takes into account:

- the risk attributes of the liabilities
- expectations of market performance
- a generally conservative investment philosophy

which focuses on preservation of capital and maintenance of income flows.

The following table outlines the Company's investment portfolio of \$37.6 billion by type of investment:

(\$millions)	1995		1994		1993		1992	
Bonds	\$ 21,259	57%	\$ 18,452	48%	\$ 16,763	46%	\$ 14,805	44%
Stocks	2,592	7	2,954	8	2,684	7	2,260	7
Mortgages								
Commercial	6,729	18	7,387	19	7,789	21	7,965	24
Residential	188	—	1,168	3	1,579	4	1,600	5
Real Estate	2,888	8	3,350	9	3,395	9	3,275	10
Policy Loans	1,973	5	1,856	5	1,651	5	1,425	4
Cash and Short-Term Investments	1,792	5	2,683	7	2,447	7	1,554	5
Other Investments	173	—	209	1	368	1	557	1
TOTAL INVESTED ASSETS	\$ 37,594	100%	\$ 38,059	100%	\$ 36,676	100%	\$ 33,441	100%

The Company has been a net seller of mortgages and real estate over the past few years in an ongoing effort to strengthen its balance sheet with less exposure to real estate related risks. The pace of this process has been measured in order to maximize the value to be obtained from each sale.

Over the past two years the Company has sold real estate totaling \$787 million (book value) for a net gain of \$15 million while still maintaining a core of excellent performing assets. Over three years, the outstanding mortgage balances have decreased by \$2.6 billion. A large portion of these decreases were under or non-performing loans such that the residual portfolio is of much higher quality than the portfolio of four years ago.

In 1995, the largest contributor to the process of balance sheet strengthening was the divestiture of the United Kingdom Operations and the sale of Western Trust & Savings and FirstLine Trust. In total these divestitures reduced the Company's invested assets by \$2.3 billion.

Net proceeds were invested primarily in bonds. Other major initiatives in 1995 included:

- sale of individual real estate properties totaling \$520 million in proceeds
- a bulk sale of restructured mortgages totaling \$219 million in proceeds.

Bonds have been a net beneficiary of these funds as bond risks are considered to be sufficiently diversified that the Company can support a higher proportion of its assets in this category without being unduly subjected to other specific non-market related risk.

Cash and Short-Term Investments have decreased by \$891 million as a result of wide ranging initiatives to better manage liquidity. These initiatives include:

- a strategic review of banking relationships and a decision to deal with no more than two primary bankers in each jurisdiction
- formalization of cash concentration facilities to include all entities under the control of the Company
- enhanced cash forecasting processes
- maximizing revenues from securities lending programs.

BONDS

The Company's bond portfolio has grown from 44% to 57% of invested assets over the past three years.

At December 31, 1995, 84% of the bond portfolio was rated "A" or higher and 94% was rated at investment grade, "BBB" or higher. Of the total bond portfolio, 47% was invested in federal and provincial government, government-backed and

government agency securities at December 31, 1995. The remainder of the portfolio was primarily composed of non-callable corporate bonds. Within the corporate segment of the portfolio, no single issuer represented more than 1% of total invested assets at December 31, 1995. The Company intends to maintain a high quality bond portfolio.

STOCKS

The Company's stocks, which represent 7% of invested assets at December 31, 1995, are primarily invested in North American markets, with other holdings in a variety of international countries. Stock portfolio holdings are managed to earn an attractive average return over the longer term and are primarily invested in common shares.

The portfolio is diversified by industry classification and issuer. At December 31, 1995, no single issuer in either the Canadian or U.S. portfolio represented more than 1% of total invested assets.

MORTGAGES

The Company's mortgage investments are diversified by location, borrower and industry sector and include both commercial and residential mortgages. Mortgage investments are used primarily to back guaranteed interest policy liabilities.

Commercial mortgages accounted for 18% of the Company's invested assets at December 31, 1995, compared to 24% at December 31, 1992. The

decrease reflects a slowdown in new lending by the Company over the past few years, although the Company continues to underwrite U.S. commercial mortgages that meet its mortgage lending criteria. Residential mortgages decreased materially since 1992 as the Company divested its trust and banking operations.

REAL ESTATE

At December 31, 1995, 8% of the Company's invested assets were held in real estate, a decrease from 9% at the end of 1994, approximately evenly split between Canada and the United States. Real estate investment activities focus on selected major urban centers and top quality properties.

Manulife Financial expects that real estate investments will continue to decline as a percentage of total invested assets, primarily due to selective

divestitures, reduced involvement in new real estate development properties and allocation of new funds into other investment categories.

The Company owns its head office in Toronto, the Canadian division head office in Waterloo and a number of branch offices. These properties represent 5% of the carrying value of the Company's total real estate holdings.

POLICY LOANS

Policy loans represented 5% of invested assets at December 31, 1995. Most individual life insurance policies, excluding term insurance, provide the individual policyholder with the right to obtain a policy loan from Manulife Financial. Such loans are made in accordance with the terms of the respective policies and are carried at the unpaid balance.

Policy loans are fully secured by the cash surrender value of the policies on which the respective loans are made. If a policyholder surrenders the

policy, the cash value paid by the Company will be the cash surrender value less the amount of the outstanding policy loan. Similarly, upon the death of the policyholder, the death benefit paid by the Company will be the benefit less the amount of the outstanding policy loan. Consequently, the Company has no exposure to default risk on policy loans. The majority of policy loans are made at interest rates currently prevailing in the market.

**DEFERRED REALIZED
NET GAINS**

Deferred realized net gains represent gains or losses that are realized when invested assets are sold. These gains or losses are recorded on the Company's balance sheet and are amortized to income over extended periods of time on a basis consistent with the long-term nature of the insurance liabilities which the Company's assets support. This accounting method helps to maintain the yield recorded on invested assets on a basis that is consistent with the return assumed in discounting the actuarial liabilities which the assets support.

Deferred gains and losses on bonds and mortgages are amortized over the lesser of 20 years and the term to maturity of the investment sold. For stocks, deferred gains and losses are amortized at 15% per year on the declining balance, and for real estate, at 10% per year on the declining balance.

Manulife Financial has recorded the following deferred realized net gains on its consolidated balance sheet as at December 31:

DEFERRED REALIZED NET GAINS (\$millions)	1995	1994
Fixed-Term Investments	\$ 694	\$ 601
Stocks	806	843
Real Estate	173	208
Foreign Currency	97	113
TOTAL	\$ 1,770	\$ 1,765

The Company's total deferred realized net gains stayed virtually flat in 1995 with amortization of

gains offset by additional deferred gains resulting from sales of bonds at a premium to carrying value.

**MARKET VALUE OF
INVESTMENTS**

The actuarial valuation techniques used rely on cash flows to be derived from the supporting assets. Changes in the market value of fixed income investments, caused by general fluctuations in interest rates, will not result in changes to net cash flows. Decreases in credit quality do have an impact on the underlying value of the investment and therefore are explicitly considered. Fixed income investments are carried at amortized cost less allowances for impairment in value.

Fluctuations in the unrealized value of stocks and real estate are recognized to the extent of 15% and 10% per annum, respectively, of the difference between the market value and the carrying value of the investment.

The market value of Manulife Financial's investments differed from their carrying value by the amounts shown below as at December 31:

UNREALIZED MARKET GAINS (LOSSES) (\$millions)	1995	1994
Fixed-Term Investments	\$ 2,188	\$ (607)
Stocks	296	(65)
Real Estate	(489)	(564)
TOTAL	\$ 1,995	\$ (1,236)

Fixed-term investments, stocks and real estate increased \$3.2 billion in value between 1994 and 1995. The largest portion of this increase related to fixed-term investments which increased \$2.8 billion in value. This change was caused by the movement in interest rates which peaked in late 1994 and have gradually decreased over 1995.

Stocks have benefited from a very strong market in both Canada and the United States in 1995 with both markets exceeding historical highs in the last quarter of the year.

The U.S. real estate market has shown a modest recovery and Canadian property values appear to have stabilized.

ASSETS UNDER ADMINISTRATION

The Company has experienced significant growth in off-balance sheet assets in all regions in recent years, reflecting increased consumer preference for variable savings and investment products such as segregated funds. Segregated funds represent assets managed on a pooled basis for the benefit of individual customers and group accounts. Because the risks and rewards of ownership accrue to the benefit of the

funds holders, segregated funds are excluded from Manulife Financial's balance sheet. The Company earns management fees that vary from 0.5% to 2.5% (includes recovery of expenses) of the market value of the segregated funds.

The following table sets forth the Company's funds under administration, excluding total consolidated assets:

(\$millions)	1995	%	1994	%
Segregated Funds				
Canada	\$ 2,510	12	\$ 2,111	9
United States	2,618	13	1,614	7
Asia Pacific	404	2	275	1
United Kingdom	—	—	1,445	6
Total Segregated Funds	5,532	27	5,445	23
Securitized Funds	—	—	4,622	19
Other	934	4	746	3
Assets under Administration by the Company	6,466	31	10,813	45
Altamira	14,460	69	13,320	55
Total Funds under Administration	\$ 20,926	100	\$ 24,133	100
Impact of Divestitures:				
U.K. Operations—segregated funds			(1,445)	
FirstLine Trust—securitized funds			(4,622)	
Other assets administered by FirstLine Trust and the U.K. Operations			(556)	
TOTAL FUNDS UNDER ADMINISTRATION ADJUSTED FOR DIVESTITURES	\$ 20,926		\$ 17,510	

Funds under administration totaled \$20.9 billion at December 31, 1995, representing a net increase of \$3.4 billion, adjusted for divestitures, from December 31, 1994. During 1995, Manulife Financial sold its U.K. Operations resulting in the elimination of segregated funds held in the U.K. In addition, the sale of FirstLine Trust in 1995 reduced securitized funds under administration by \$4.6 billion.

The Company owns a 30.5% equity interest in Altamira Management Ltd. Altamira has managed corporate, individual and pension investments in Canada since 1969. Together with its subsidiaries, Altamira currently manages and distributes 24 income, growth, and global mutual funds sold across Canada.

**CAPITAL REQUIREMENTS
AND SOLVENCY
PROTECTION**

In addition to margins contained in insurance and annuity reserves, minimum levels of capital and surplus must be maintained in insurance operations to ensure future solvency. These minimum levels are calculated based on a formula for Minimum Continuing Capital and Surplus Requirements (the MCCR ratio) prescribed by the Office of the Superintendent of Financial Institutions ("OSFI"). This formula requires amounts of surplus to be maintained that vary directly with the risk characteristics of each category of assets and liabilities held by the Company.

Manulife Financial's policy is to maintain capital and surplus balances well in excess of the minimum required under government regulations, but not so high that the Company's ability to achieve attractive investment returns is adversely

affected. At year end, both prior to and adjusting for the merger with North American Life, the Company's MCCR ratio was in excess of 200% of the OSFI mandated level.

During the year the Company divested its operations in the U.K. and sold its interest in FirstLine Trust. This offset growth in assets during the year so that there was no net impact on required capital. The Company also decreased its capital requirements through continued sales of assets with high capital requirements such as real estate and non-performing mortgages (see Invested Assets).

The record earnings in 1995 contributed \$481 million to available capital, offset slightly by the \$48 million impact on Surplus of currency movements.

Capital was also increased through the issue of \$341 million of subordinated debt in 1995.

Manulife, as a financial intermediary, acts to minimize certain risks while taking on others with the expectation of being compensated in relation to the risks undertaken. For insurance products, Manulife accepts the risk of uncertain future payouts (claims risk) in return for providing its customers with certainty with respect to the current payments to be made to Manulife and amounts to be received in the future.

Increasingly, customers are willing to take upon themselves the future uncertainty of payouts (for example, purchases of mutual or segregated funds, or self-insurance in the case of large corporate benefit plans). In these instances, the Company's risk becomes operationally focused (operating risk)—sufficient volumes of business must be generated in order to cover the fixed costs required to maintain a productive infrastructure for the provision of these services and the fund performance must be sufficiently high to ensure market attractiveness.

For both insurance and administrative services, Manulife operates in an intensely competitive environment. Therefore, the Company's sales volumes and profitability are very sensitive to product pricing (pricing risk). On the investment side, Manulife purchases a variety of investment instruments for which yields may be volatile, depending on the risks related to the individual investments and general market conditions.

Manulife's continued success is dependent on the ability to effectively manage these risks. The Company has established policies and procedures for managing these risks including periodic reviews by internal auditors, external auditors and regulators. All policies and procedures are subjected to ongoing review to ensure appropriateness to the current environment.

Senior management reports on key risks quarterly to the Audit Committee of the Board of Directors.

CREDIT RISK

Credit risk is the risk that a mortgage borrower or other counterparty will fail to fully honor its financial obligations to Manulife. Manulife's credit risks include default on investments held by Manulife as well as by foreign currency, derivative and reinsurance counterparties.

Senior management within the Investment Division establishes policies and procedures for the management of related borrowers credit risk which limits concentration by issuer, connections, rating, sector and geographic region. Limits are placed on all personnel in terms of ability to commit the Company to credit instruments.

Credit and commitment exposures are monitored using a rigorous methodology and are subjected to a formal quarterly review involving Senior Vice Presidents from the Investment and Corporate Divisions. Specific allowances are established where the risk of default exists; general allowances for future losses are also established as part of the actuarial reserving process.

Credit policies and limits are subject to the approval of the Board of Directors.

RISK MANAGEMENT POLICIES AND PRACTICES

BONDS

The following table provides information on the credit quality of the bond portfolio:

(\$millions)	1995		1994	
Bonds by Grade—				
AAA	\$ 6,199	29%	\$ 4,882	26%
AA	3,017	14	2,362	13
A	8,545	41	7,756	42
BBB	2,224	10	2,057	11
BB & lower, and unrated	1,274	6	1,395	8
TOTAL BONDS	\$ 21,259	100%	\$ 18,452	100%

At the end of 1995, the portion of the bond portfolio that is investment grade (BBB or higher) increased from 92% to 94% of the portfolio. The net

movement increased the percentage of bonds rated AA and AAA.

REAL ESTATE AND MORTGAGES

Manulife has been following a policy of reducing its dependence on real estate and mortgages as sources of investment income. In 1995, the percentage of mortgages in the portfolio continued to decline as the Company reduced its exposure to U.S. mortgages with a corresponding increase in bonds.

Manulife has reduced its exposure to real estate and mortgages to 26% of invested assets at the end of 1995 from 31% in 1994.

The geographic diversification of the Company's investments in mortgages and real estate as of December 31, 1995, was as follows:

LOCATION (\$millions)	MORTGAGES	REAL ESTATE	TOTAL	1995 PERCENT	1994 PERCENT
Ontario	\$ 2,348	\$ 824	\$ 3,172	32%	30%
Western Canada	1,919	466	2,385	24	21
Quebec	334	28	362	4	3
Other Canada	19	97	116	1	1
U.S. Pacific	879	442	1,321	14	14
U.S. Mid-Atlantic	170	24	194	2	2
U.S. New England	131	8	139	1	2
U.S. Central Northeast	459	241	700	7	7
U.S. South Atlantic	578	698	1,276	13	13
Other U.S.	58	—	58	1	1
Other Countries	22	60	82	1	6
TOTAL	\$ 6,917	\$ 2,888	\$ 9,805	100%	100%

The following table shows the diversification of the Company's real estate holdings by type of property as of December 31:

Type of Property (\$millions)	CARRYING VALUE		PER CENT LEASED	
	1995	1994	1995	1994
Office Commercial –				
Income producing	\$ 1,831	\$ 1,984	94%	93%
Under development	—	228	—	64
Retail Commercial	362	370	96	94
Residential	61	142	98	99
Industrial	134	141	98	92
Ground Rents	68	84	100	100
Land Inventory	209	232	N/A	N/A
Foreclosed Properties	223	169	80%	79%
TOTAL CARRYING VALUE	\$ 2,888	\$ 3,350		

ASSET QUALITY

Allowances for losses on invested assets are established whenever:

- (a) recovery of the principal balance on a loan and any accrued interest is in doubt and the value of the underlying security has declined below the carrying value of the loan.
- (b) a decline in value of a fixed-term security is considered to be other than temporary. Fluctuations in value due to changes in the general level of interest rates are considered to be temporary.
- (c) there has been a decline in market value of stock and real estate portfolios below their carrying

values and the decline in value of the entire portfolio is considered to be other than temporary.

- (d) a decline in value of a non-portfolio investment (usually one subject to significant influence or a venture capital investment) is considered to be other than temporary.

- (e) the carrying value of a foreclosed property exceeds net realizable value.

In 1995, the Company incurred investment losses of \$112 million compared to \$273 million in 1994.

(\$millions)	INVESTMENT LOSSES		90 DAY ARREARS %	
	1995	1994	1995	1994
Commercial Mortgages				
Canada	\$ 74	\$ 37	1.7%	2.4%
United States	15	181	2.7	2.4
Sub-total	89	218	2.0	2.4
Other Mortgages and Loans				
Canada	—	2	14.8	0.6
Other	5	9	4.0	17.5
Sub-total	5	11	14.2	9.9
Securities in default	18	44	N/A	N/A
TOTAL	\$ 112	\$ 273	2.5%	3.5%

The levels of non-performing assets decreased from \$576 million in 1994 to \$482 million at December 31, 1995. These levels have generally been below the

average for the insurance industry in both the United States and Canada over the last two years.

RISK MANAGEMENT POLICIES AND PRACTICES

NET NON-PERFORMING ASSETS (\$millions)	UNITED STATES	CANADA	OTHER	TOTAL 1995	TOTAL 1994
Non-accrual loans—					
Commercial mortgages	\$ 104	\$ 76	\$ 2	\$ 182	\$ 259
Residential mortgages	—	12	1	13	82
Other loans	53	11	—	64	66
Foreclosed properties	147	76	—	223	169
TOTAL	\$ 304	\$ 175	\$ 3	\$ 482	\$ 576
ALLOWANCE FOR LOSSES	\$ 56	\$ 76	\$ —	\$ 132	\$ 179

In addition to provisions for specific losses, the Company provides for future losses from asset defaults in the calculation of insurance and annuity reserves and general allowances for losses in trust and banking operations. Manulife follows actuarial principles that include insurance and annuity reserves, provisions for anticipated losses from asset defaults taking into account normal historical levels and future expectations. Each year, the amounts previously included in insurance and annuity reserves with respect to that year are released into income, and the provision for future losses is adjusted to reflect changes in the level of anticipated future losses. As a result, income will be impacted nega-

tively when there is an increase in the level of expected future losses, and positively when there is a decline in the level of expected future losses.

In 1995, the balance included within the insurance and annuity reserves was \$908 million (1994—\$829 million), reflecting a reserve strengthening of \$79 million, net of reserve releases.

CONCENTRATIONS

The sum of the ten largest securities connections, the five largest corporate placements and the ten largest loan connections totals less than 12% of the Company's invested assets. The largest single exposure is less than 2% of invested assets.

CLAIMS RISK

Manulife uses both its own and industry experience to develop estimates of future claims used in setting the insurance and annuity reserves.

The Company is always subject to the risk of a change in the health and life expectancy of the population. Claims trends are therefore monitored on an ongoing basis. Revision of valuation assumptions where required is approved by the Appointed Actuary.

The management of ongoing claims risk for an insurer includes establishing appropriate criteria to determine the insurability of applicants as well as managing the exposure to large dollar claims. At Manulife, underwriting standards have been established to manage the insurability of applicants. The Corporate Division performs periodic reviews to ensure compliance with standards.

Exposure to large claims is managed by establishing policy retention limits. Policies in excess of

the limits are reinsured with other companies.

Underwriting standards and policy retention limits are reviewed on a periodic basis by the Corporate Division and approved by the Appointed Actuary. Any increase in policy retention limits requires approval by the Board of Directors.

Manulife follows a policy of limiting exposure to claims from any one policy or event by reinsuring inforce coverage over certain specified limits. For life insurance, the Company's retention limits vary by market and geographic location, with a maximum exposure on any one policy of \$20 million. In addition, the Company carries coverage that insures against a catastrophic event that could entail aggregate claims in excess of \$30 million but less than \$100 million.

PRICING RISK

The process of pricing products includes the estimation of many factors including future investment yields, mortality, expenses, rates of surrender and taxes. Pricing risk is the risk that actual experience will not develop as estimated in pricing. Some products are designed such that adjustments to premiums or benefits can be made for experience variations, while for other products no such changes are possible.

The Company manages pricing risks by setting standards and guidelines for pricing. Any changes must be approved by the Appointed Actuary. These standards and guidelines outline the approaches that are followed in estimating future experience in pricing, and in product design to limit the risks borne by the Company. Guidelines also outline approaches to

scenario testing which should be performed in order to document the level of risk exposures and outline the profit margins that should be earned. These standards and guidelines ensure that an appropriate level of risk is borne by the Company and that an appropriate return is provided to the policyholders.

The process of pricing products is undertaken in the Company's various operating divisions. The Chief Financial Officer of each division is responsible for approving the product design and pricing of each product to ensure the Company's standards and guidelines are met. Periodic reviews are undertaken by the Appointed Actuary to ensure divisional compliance with the pricing standards and guidelines.

CURRENCY RISK

Manulife Financial's strategy of matching assets with related liabilities by currency exposes the Company to minimal foreign currency risk on assets backing insurance and annuity reserves. In 1994, translation gains and losses were deferred and amortized to income using the same basis used for investment gains and losses. Beginning in 1995, the Company has adopted the self-sustaining method of accounting for foreign currency translation which results in translation gains and losses being included in surplus and not being amortized through net income. The accounting change shifted the focus from hedging to aligning the currency mix of surplus to reflect the currency mix of the Company's liabilities except for approximately \$500 million which is invested in a diversified basket of international currencies.

This also contributes to the stabilization of capitalization ratios relative to exchange rate fluctuations. In 1995 foreign exchange activity focused on the repatriation and conversion of proceeds for the divestiture of the United Kingdom Operations to realign the currency mix in surplus.

The Company's foreign exchange control policy has been prepared by Senior Management and approved by the Board of Directors.

As at December 31, 1995, assets exceeded liabilities denominated in foreign currencies by \$2,614 million of which \$2,120 million related to the U.S. Dollar. The impact of a 100 basis point increase in the Canadian Dollar relative to the U.S. Dollar is a \$5 million decrease in net income and a \$29 million decrease in Surplus.

INTEREST RATE RISK

The Company can be exposed to loss of future investment income if cash flows from assets and liabilities do not coincide and funds must be raised or invested at rates which differ from those required to support product pricing assumptions. Management of cash flows is extremely important for term deposits, annuities and pension products, which in total accounted for 61% of the Company's insurance and annuity reserves and customer deposits at

December 31, 1995. Manulife Financial's policy is to match the duration of assets and liabilities within prescribed limits. Consequently, Manulife Financial limits its exposure to losses arising from future fluctuations in interest rates.

Incremental profits can be generated by mismatching cash flows if changes in interest rate levels can be anticipated correctly. Consequently, the Company's investment managers are permitted to

deviate from a duration matched position. However, the level of mismatch cannot exceed six months without approval of the Senior Vice President, Investments. The duration of the asset and liability portfolios is monitored regularly. In addition, the impact of eight yield curve scenarios is monitored monthly.

The impact of an immediate and sustained 1% change in interest rates, assuming no management action, on the annuity and pension business in the Canadian and U.S. Divisions is less than \$20 million to net income annually.

LIQUIDITY RISK

The Company's liquidity is managed centrally under the Senior Vice President and Treasurer on the basis of cash flow forecasts and day-to-day monitoring of actual cash movements. The overall liquidity management process is implemented through a number of operating principles which the Company utilizes to ensure that adequate liquidity is available, including: designing insurance products in such a way that they reduce the possibility of unexpected liquidity demands; maintaining investment portfolios in such a manner that an adequate level of liquid investments are available; and maintaining access to other sources of liquidity, such as commercial paper funding and committed standby bank credit facilities.

Liquidity is available through a variety of sources. A major component is assets that are highly marketable. In addition, Manulife has established mechanisms to raise additional funds very quickly either through commercial paper or bank lines of credit. As a reporting issuer, the Company can access markets quickly in order to issue subordinated debt as a further source of liquidity.

Manulife's liquidity exposure is with respect to policies which allow them to be cancelable at short notice. In the normal course of business, the Company matches the maturity of investment assets to the maturity of insurance and annuity products.

(\$millions)	1995	1994
Sources of Liquidity		
Cash and Short-Term Investments	\$ 1,792	\$ 2,683
Market Value of Marketable Investments		
Stocks	2,728	2,716
Bonds	21,267	16,302
Unused Commercial paper and note limits	950	735
Committed unused Bank lines	240	90
Total Sources of Liquidity	26,977	22,526
Uses of Liquidity		
Surrenderable Insurance Policies		
at book value less surrender charges	2,568	2,660
at book value without surrender charges	9,395	9,108
at market value	9,602	9,672
Total Uses of Liquidity	21,565	21,440
NET LIQUIDITY	\$ 5,412	\$ 1,086

BUSINESS RISK

Business risk comprises operating risk as well as those risks that the Company undertakes as a result of operating in a multi-national business environment. Operating risk is the exposure to inadequate internal controls, including inadequate control of risk management. Risks that result from operating in a number of countries include legal, political and environmental risks. Business risks expose the Company to potential loss of earnings.

The Company manages operating risks by establishing appropriate internal control policies and procedures. Manulife centrally manages business risk using risk identification and compliance monitoring processes. These procedures and processes include ensuring that senior management and the Audit Committee of the Board of Directors are apprised on a regular basis as to the status of key areas of risk.

A controllership function has been established in each division. The Controller is responsible for day-to-day management of operating risk within the division including compliance with control policies established by the Corporate Division.

Internal and external auditors review the adequacy of internal controls and report to senior management and the Audit Committee of the Board

of Directors on a quarterly and an annual basis, respectively.

The Company has centralized its various divisional compliance departments within the corporate legal department: this function ensures compliance with all legal and regulatory requirements in all jurisdictions where Manulife does business. All customer related communications, product brochures and selling tools, and procedures for compliance therewith, are formally approved centrally. Compliance is also monitored on an ongoing basis and no less than quarterly.

The nature of insurance exposes the Company to lawsuits and other actions. Recently, particularly in North America, insurers have been subject to legal actions, and in some instances, significant adverse judgments relating to market conduct matters in respect of a class of insurance products having attributes often described as “vanishing premiums”. Management continues to vigilantly review developments in this area and take action deemed appropriate.

Manulife Financial's primary objective in 1996 is to successfully manage the integration of its operation with North American Life. In addition, the operating divisions will focus on growth in their respective markets while increasing profitability. Manulife expects to move closer to attaining the Company's long term profit objective.

Canadian Operations will emphasize retention of acquired businesses and realization of savings resulting from the integration. The lines of business have overall objectives which will address expense management, growth in business, and continuous improvement in customer service and satisfaction. Initiatives to increase segregated and mutual fund sales will be implemented.

For United States Operations, the merger with North American Life adds experience in the mutual fund and variable annuity markets. Each area will achieve its goals by exploiting the synergies created by the merger: strong credit ratings for North American Security Life and complementary distribution systems and products. The lines of business have set performance targets for growth, productivity and client service.

Reinsurance Operations has already addressed a number of key issues related to integrating the North American Life reinsurance operations with those of Manulife. The merger with North American Life will serve to strengthen the Company's position in the North American market, and contribute to further reducing the unit operating costs. The Division will focus on: improvement of technology and business processes to achieve productivity increases and higher levels of customer services; increasing business from existing clients; and developing new business in Europe and Asia Pacific.

Greater China's priority in 1996 will be to implement the successful start up of operations in Shanghai. In Hong Kong, the Division will focus on expanding sales of existing group, individual and segregated fund products. Taiwan will apply resources to increase agent productivity levels and to improve business persistency.

The Pacific Rim Division will focus on growing the agent field force in Indonesia. Singapore will emphasize revitalization of its business. New management in the Philippines will reorganize its operations.

PROSPECTS

The Company is enthusiastic about the prospective growth and opportunities in 1996. Our consolidated assets will be materially greater as a result of the merger; our capital position has never been stronger; our businesses are directed in those markets where we have critical mass, or where demographic profiles indicate significant future size and profitability; our capital adequacy is and will be substantially in excess of

that required by our regulator; we are prepared to compete with determination against other institutions in the financial services sector in every market in which we operate; and our return on surplus is expected to increase.

We believe that 1996 will show aggressive progress towards our goal of being the most successful and professional life insurance company in the world.

The accompanying consolidated financial statements of The Manufacturers Life Insurance Company and all of the information in this Annual Report are the responsibility of management and have been approved by the Board of Directors.

The consolidated financial statements have been prepared by management in accordance with generally accepted accounting principles. When alternate accounting methods exist, or when estimates and judgment are required, management has selected those amounts which present the Company's financial position and results of operations in a manner most appropriate to the circumstances. Management has prepared the financial information presented elsewhere in this report on a basis consistent with that in the financial statements.

Appropriate systems of internal control, policies and procedures have been maintained consistent with reasonable cost to ensure that financial information is both relevant and reliable. The systems of internal control are assessed on an ongoing basis by the Company's internal audit department.

The actuary appointed by the Board of Directors (the Appointed Actuary) is responsible for ensuring that assumptions and methods used in the determination of actuarial reserves are appropriate in the circumstances and such reserves will be adequate to meet the Company's future obligations under insurance and annuity contracts. The Appointed Actuary makes use of the work of the external auditors in verifying the data used in the valuation.

The Board of Directors is responsible for ensuring that management fulfills its responsibilities for financial reporting and is ultimately responsible for reviewing and approving the

financial statements. These responsibilities are carried out primarily through an Audit Committee of unrelated directors appointed by the Board.

The Audit Committee meets periodically with management, the internal auditors, the external auditors and the Appointed Actuary to discuss internal control over the financial reporting process, auditing matters and financial reporting issues. The Committee reviews the consolidated financial statements and annual report and recommends them to the Board of Directors for approval. The Committee also recommends to the Board and policyholders the appointment of external auditors and approval of their fees.

The consolidated financial statements have been audited by the Company's external auditors, Ernst & Young, in accordance with generally accepted auditing standards. Ernst & Young has full and free access to the Audit Committee.



Dominic D'Alessandro
President and Chief Executive Officer



Geoff I. Guy, F.C.I.A.
Senior Vice President
and Appointed Actuary

Toronto, Canada

February 22, 1996

CONSOLIDATED BALANCE SHEETS

as at December 31

ASSETS (\$millions)	1995	1994
Invested Assets (Note 4):		
Bonds	\$ 21,259	\$ 18,452
Stocks	2,592	2,954
Mortgages	6,917	8,555
Real Estate	2,888	3,350
Policy Loans	1,973	1,856
Cash and Short-Term Investments	1,792	2,683
Other Investments	173	209
Total	37,594	38,059
Other Assets:		
Accrued Investment Income	580	536
Outstanding Premiums	328	344
Deferred Income Taxes (Note 7)	930	953
Miscellaneous	430	335
Total	2,268	2,168
TOTAL ASSETS	\$ 39,862	\$ 40,227
LIABILITIES, SUBORDINATED DEBT AND SURPLUS (\$millions)	1995	1994
Liabilities:		
Insurance and Annuity Reserves	\$ 31,257	\$ 31,296
Policy Benefits in Course of Settlement and Provision for Unreported Claims	1,037	912
Policyholder Amounts on Deposit	587	575
Deferred Realized Net Gains (Note 6)	1,770	1,765
Borrowed Funds (Note 9)	257	1,014
Trust and Banking Deposits	155	796
Other Liabilities	973	817
TOTAL LIABILITIES	36,036	37,175
SUBORDINATED DEBT (Note 10)	341	—
SURPLUS	3,485	3,052
TOTAL LIABILITIES, SUBORDINATED DEBT AND SURPLUS	\$ 39,862	\$ 40,227

The accompanying notes are an integral part of these consolidated financial statements.



Dominic D'Alessandro
President and Chief Executive Officer



William R. C. Blundell
Chairman of the Board of Directors

C O N S O L I D A T E D S T A T E M E N T S O F O P E R A T I O N S

for the year ended December 31

(\$millions)	1995	1994
Revenue:		
Premium Income—		
Individual Life Insurance	\$ 2,354	\$ 2,252
Group Life and Health Insurance	735	584
Reinsurance	569	554
Individual Annuities	935	1,031
Group Pension	600	567
Total Premium Income	5,193	4,988
Investment Income (Note 3)	3,231	2,882
Other Revenue	212	218
Total Revenue	8,636	8,088
Disposition of Revenue:		
To Policyholders and Beneficiaries—		
Death and Disability Benefits	1,337	1,238
Maturity and Surrender Benefits	2,555	2,078
Annuity Payments	1,053	1,024
Net Transfers to Segregated Funds	90	338
Increase in Reserves for Future Benefits	1,186	1,214
General Expenses and Commissions	1,222	1,205
Interest Expense	203	243
Income Taxes (Note 7)	215	98
Premium Taxes	64	57
Total Disposition of Revenue	7,925	7,495
Income Before Policyholder		
Dividends and Gains on Divestitures	711	593
Policyholder Dividends	(356)	(312)
Income Before Gains on Divestitures	355	281
Gains on Divestitures (Note 13)	126	—
NET INCOME FOR THE YEAR	\$ 481	\$ 281

The accompanying notes are an integral part of these consolidated financial statements.

C O N S O L I D A T E D S T A T E M E N T S O F S U R P L U S

for the year ended December 31

(\$millions)	SURPLUS	CURRENCY TRANSLATION ACCOUNT	TOTAL SURPLUS
1995			
Balance, January 1	\$ 3,052	—	\$ 3,052
Net Income for the Year	481	—	481
Change in Currency Translation Account	—	(48)	(48)
Balance, December 31	\$ 3,533	\$ (48)	\$ 3,485
1994			
Balance, January 1	\$ 2,771	—	\$ 2,771
Net Income for the Year	281	—	281
Balance, December 31	\$ 3,052	—	\$ 3,052

The accompanying notes are an integral part of these consolidated financial statements.

C O N S O L I D A T E D S T A T E M E N T S O F C A S H F L O W S

for the year ended December 31

(\$millions)	1995	1994
Operating Activities:		
Net Income	\$ 481	\$ 281
Adjustments to determine cash flows from operating activities:		
Additions to policy liabilities	664	1,353
Increase in Accrued Investment Income	(53)	(41)
Amortization related to invested assets	(271)	(248)
Provision for Deferred Income Taxes (Note 7)	(22)	(17)
Transfer of pension plan assets to independent trustee	—	(249)
Other	177	188
Cash provided by (used in) operating activities	976	1,267
Investing Activities:		
Bonds sold (purchased), net	(2,978)	(1,330)
Stocks sold (purchased), net	475	115
Mortgages repaid (advanced), net	1,304	721
Real Estate sold (acquired), net	459	173
Policy Loans repaid (advanced), net	(162)	(100)
Trust and Banking Deposits, net	(639)	(715)
Decrease in Other Investments	32	158
Cash provided by (used in) investing activities	(1,509)	(978)
Financing Activities:		
Funds borrowed (repaid), net	(699)	(53)
Issue of Subordinated Debt (Note 10)	341	—
Cash provided by (used in) financing activities	(358)	(53)
Cash and Short-Term Investments:		
Increase (decrease) during the year	(891)	236
Balance, beginning of year	2,683	2,447
Balance, End of Year	\$ 1,792	\$ 2,683

The accompanying notes are an integral part of these consolidated financial statements.

SEGREGATED FUNDS
CONSOLIDATED STATEMENTS OF NET ASSETS

as at December 31

(\$millions)	1995	1994
Bonds	\$ 1,244	\$ 1,056
Stocks	3,662	3,596
Real Estate	—	169
Cash and Short-Term Investments	614	616
Accrued Investment Income	15	15
Other Liabilities, net	(3)	(7)
TOTAL SEGREGATED FUND NET ASSETS	\$ 5,532	\$ 5,445
Held by Policyholders	\$ 5,508	\$ 5,427
Held by the Company	24	18
TOTAL SEGREGATED FUND NET ASSETS	\$ 5,532	\$ 5,445

The accompanying notes are an integral part of these consolidated financial statements.

SEGREGATED FUNDS
CONSOLIDATED STATEMENTS OF CHANGES IN NET ASSETS

for the year ended December 31

(\$millions)	1995	1994
Net Assets, Beginning of Year	\$ 5,445	\$ 4,012
Capital Transactions:		
Deposits from Policyholders	1,404	1,590
Payments to Policyholders	(678)	(663)
Net Transfers from General Funds	90	338
Investment Income:		
Interest and Dividends	156	170
Realized and Unrealized Gains (Losses)	718	(176)
Operating Expenses:		
Management and Administrative Fees	(95)	(93)
Taxes	—	(5)
Other Revenue (Expenses)	2	(1)
Currency Revaluation	(45)	273
Disposal of United Kingdom Insurance Operations (Note 13)	(1,465)	—
NET ASSETS, END OF YEAR	\$ 5,532	\$ 5,445

The accompanying notes are an integral part of these consolidated financial statements.

APPOINTED ACTUARY'S REPORT TO THE DIRECTORS AND POLICYHOLDERS

I have valued the policy liabilities in the Consolidated Balance Sheets of The Manufacturers Life Insurance Company as at December 31, 1995 and 1994 and their increase in its Consolidated Statements of Operations for the years then ended in accordance with accepted actuarial practice.

In my opinion, the valuation is appropriate and the financial statements fairly present the results of the valuation.



Geoff I. Guy, F.C.I.A.
Senior Vice President and Appointed Actuary

Toronto, Canada

February 22, 1996

AUDITORS' REPORT TO THE DIRECTORS AND POLICYHOLDERS

We have audited the Consolidated Balance Sheets of The Manufacturers Life Insurance Company and the Consolidated Statements of Net Assets of its Segregated Funds as at December 31, 1995 and 1994 and the Consolidated Statements of Operations and Surplus and Cash Flows and the Consolidated Statements of Changes in Net Assets of its Segregated Funds for the years then ended. These consolidated financial statements are the responsibility of the Company's management. Our responsibility is to express an opinion on these consolidated financial statements based on our audits.

We conducted our audits in accordance with generally accepted auditing standards. Those standards require that we plan and perform an audit to obtain reasonable assurance whether the consolidated financial statements are free of material misstatement. An audit includes examining, on a test basis, evidence supporting the amounts and disclosures in the consolidated financial statements. An audit also includes assessing the accounting principles used

and significant estimates made by management, as well as evaluating the overall financial statement presentation.

In our opinion, these consolidated financial statements present fairly, in all material respects, the financial position of the Company and its Segregated Funds as at December 31, 1995 and 1994 and the results of the Company's operations and the changes in its financial position and the changes in the net assets of its Segregated Funds for the years then ended in accordance with generally accepted accounting principles including the accounting requirements of the Superintendent of Financial Institutions (Canada).



Ernst & Young
Chartered Accountants

Toronto, Canada

February 22, 1996

1. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES

The Manufacturers Life Insurance Company (the "Company") is registered under the Insurance Companies Act (Canada), which requires that financial statements be prepared in accordance with generally accepted accounting principles, including the requirements of the Superintendent of Financial Institutions (Canada). None of the accounting requirements of the Superintendent of Financial Institutions (Canada) are exceptions to generally accepted accounting principles. The significant accounting policies used in the preparation of these consolidated financial statements are summarized below.

A) BASIS OF CONSOLIDATION

The Company consolidates the accounts of all subsidiary companies and all significant inter-company balances and transactions are eliminated on consolidation. The equity method is used to account for investments over which the Company exerts significant influence. Gains and losses on these investments are included in income when realized and expected losses on other than temporary impairments are recognized immediately.

B) BONDS

Bonds are carried at amortized cost less specific loss allowances. Gains and losses realized on the sale of bonds in the course of normal trading activity are deferred and brought into income over the lesser of twenty years or the term to maturity of the security sold.

C) MORTGAGES

Mortgages are carried at amortized cost less repayments and an allowance for specific losses. Gains and losses realized on the sale of mortgages in the course of normal business activity are deferred and brought into income over the lesser of twenty years or the term to maturity of the mortgage sold.

D) STOCKS

Stock portfolio investments are carried on a moving average market basis whereby the carrying value is adjusted toward market value at 15% per annum. Gains and losses realized on the sale of stocks are deferred. Each year 15% of unamortized deferred gains and losses is brought into income.

E) REAL ESTATE

Real estate includes properties held for investment, Company-occupied premises and ground rents. Investment income on real estate includes an amount of imputed rent on Company-occupied premises.

Real estate is carried at cost plus accumulated amortization toward market value. Imputed interest is capitalized on properties under development at a rate which approximates the interest rate inherent in the valuation of actuarial reserves. Interest is capitalized from the commencement date of construction until the date of substantial completion, up to a limit of 12% of the total property cost. Gains and losses realized on the sale of real estate are deferred and included in the consolidated balance sheets as deferred realized net gains. Each year 10% of the aggregate of realized and unrealized net gains is brought into income.

F) POLICY LOANS

Loans are made to policyholders in accordance with the terms of their policies. Policy loans are carried at their unpaid balance, and are fully secured by the cash surrender value of the policies on which the respective loans are made.

G) ALLOWANCES FOR LOSSES ON INVESTED ASSETS

Allowances for losses are established against mortgages, bonds and other fixed term securities. The allowance is increased by provisions for losses which are charged to income and reduced by write-offs. Once established, an allowance is only reversed if the conditions that caused the impairment no longer exist.

An allowance for loss on a specific bond or fixed term security is established whenever a decline in value of the specific security is considered to be other than temporary.

An allowance for loss on a specific mortgage is established when there is reasonable doubt as to the recovery of the mortgage principal and any accrued interest. Mortgages are classified as non-accrual and accrued interest is reversed whenever payments are 90 days or more in arrears.

At the time of foreclosure, mortgages are written down to net realizable value. Declines in the net realizable value of foreclosed properties are recognized in income immediately.

The carrying values of stock and real estate portfolios are written down to market value if a decline in value of the entire portfolio is considered to be other than temporary.

In addition to specific allowances, the Company provides for potential future defaults by reducing investment yields assumed in the calculation of insurance and annuity reserves.

H) SEGREGATED FUNDS

The Company manages a number of segregated funds on behalf of policyholders from which it earns management fees. Income earned on these funds and any related capital gains and losses accrue to the benefit of the segregated fund policyholders. Investments held in segregated funds are carried at market values.

I) OTHER INVESTMENTS

Included in other investments are loans made by subsidiaries and loans which are secured by annuity contracts.

J) MISCELLANEOUS ASSETS

Included in miscellaneous assets are amounts due from reinsurers and computer, furniture and other equipment. The latter are carried at cost less accumulated depreciation computed on a straight line basis over their estimated useful lives, which vary from two to ten years.

K) INSURANCE AND ANNUITY RESERVES

Insurance and annuity reserves represent the amount which, together with future premiums and investment income, will be sufficient to pay future benefits, dividends and expenses on insurance and annuity contracts. These reserves have been estimated using the policy premium method and accepted actuarial practice. The process of calculating insurance and annuity reserves necessarily involves the use of estimates concerning such factors as mortality and morbidity rates, future investment yields, future expense levels and rates of surrender.

Consequently, insurance and annuity reserves include reasonable and limited provisions for adverse deviations from those estimates. As the probability of deviation from estimates declines, these provisions will be included in future income to the extent not required to cover adverse experience.

L) TRANSLATION OF FOREIGN CURRENCIES

The Company maintains a policy of matching assets and liabilities in different currencies. This policy is achieved through a variety of risk management techniques.

Assets and liabilities denominated in foreign currencies are translated into Canadian Dollars at rates in effect at the balance sheet date.

Revenue and expenses are translated at the average exchange rates prevailing during the year.

Unrealized foreign currency translation gains and losses on investments in self-sustaining operations are recorded in Surplus. Translation gains and losses on disposition of investments in self-sustaining operations are included in income.

M) INCOME TAXES

The Company provides for income taxes using the accrual method of tax allocation. Under this method, provisions are made for the income tax effect of expenses recognized for accounting purposes and not yet included in taxable income, and gains in taxable income not yet included for accounting purposes. Provisions are calculated at

current income tax rates. Deferred tax assets are reduced by a valuation allowance to the extent that recovery is not reasonably assured.

N) PENSIONS AND OTHER POST-RETIREMENT BENEFITS

The Company maintains a number of pension plans for its eligible employees and agents. The pension plans are primarily contributory, defined benefit plans that provide pension benefits based on length of service and final average earnings.

Accrued benefits are based on projected salaries and best estimates of investment yields on plan assets, mortality of members, employee terminations and ages at retirement. Assets held by independent trustees are carried at market related values. Pension costs that relate to current service are charged to earnings in the cur-

rent year. Experience gains and losses are amortized to income over the estimated average remaining service lives of plan members.

In addition, the Company provides supplementary health, dental and life insurance benefits to qualifying employees upon retirement. The estimated present value of these benefits is charged to earnings over the employee's years of service to their date of full entitlement.

O) DERIVATIVE FINANCIAL INSTRUMENTS

The Company enters into financial contracts to protect itself against exposures to foreign currency, interest rate and asset segmentation risks. The interest differential on swap agreements is recorded on an accrual basis. Gains and losses on foreign currency and futures contracts are deferred and amortized to income on the same basis as the underlying positions being hedged.

2. CHANGES IN ACCOUNTING POLICIES

A) TRANSLATION OF FOREIGN CURRENCIES

During the year the Company changed its method of accounting for foreign currencies from the integrated to the self-sustaining method in order to align the method with the Company's present operating policies and management practices. Unamortized gains and losses outstanding at December 31, 1994 relate primarily to previously integrated operations and will continue to be amortized to income at the rate of \$16 million per annum until eliminated. Unrealized gains and losses arising after adoption of the policy are included in the Currency Translation Account, forming part of Surplus. There is no material impact on 1995 net income.

B) IMPAIRED LOANS

The Canadian Institute of Chartered Accountants (CICA) has issued recommendations on accounting for Impaired Loans which are effective for fiscal 1996. The recommendations require that an impaired loan be carried at its estimated realizable value determined by discounting the expected future cash flows at the original interest rate inherent in the loan. A loan

is considered impaired when the lender no longer has reasonable assurance of timely collection of the full amount of principal and interest.

Effective January 1, 1996, the Company will adopt these recommendations. The effect of implementing these recommendations is not materially different from existing practice.

C) FINANCIAL INSTRUMENTS

The CICA has issued recommendations for the presentation and disclosure of financial instruments. These recommendations are effective for fiscal 1997 and will require changes in presentation and disclosure of information about the extent, nature and fair value of the Company's financial instruments, including terms that may affect the amount, timing and certainty of future cash flows. A financial instrument is defined as any contract that gives rise to both a financial asset of one party and a financial liability or equity instrument of another party.

The Company's income will not be affected by the adoption of these recommendations.

NOTES TO CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

3. INVESTMENT INCOME

(\$millions)	1995	1994
Investment income consists of the following amounts:		
Investment Income		
Bond interest	\$ 1,654	\$ 1,400
Mortgage interest	767	877
Other interest	402	376
Stock dividends	71	62
Net rental income	184	198
Sub-total	3,078	2,913
Allowances for Impairments		
Mortgages	(94)	(229)
Bonds	(18)	(21)
Stocks	—	(23)
Sub-total	(112)	(273)
Amortization of Gains and Losses		
Bonds	81	133
Stocks	203	133
Real Estate	(35)	(40)
Currency	16	16
Sub-total	265	242
TOTAL	\$ 3,231	\$ 2,882

4. MARKET VALUES OF INVESTMENTS

(\$millions)	1995	1994
Carrying values:		
Government bonds	\$ 9,969	\$ 8,167
Corporate bonds	11,290	10,285
Mortgages	6,917	8,555
Sub-total	28,176	27,007
Stocks	2,592	2,954
Real Estate	2,888	3,350
Sub-total	5,480	6,304
TOTAL	\$ 33,656	\$ 33,311
Market values:		
Government bonds	\$ 10,950	\$ 7,871
Corporate bonds	12,115	9,991
Mortgages	7,299	8,538
Sub-total	30,364	26,400
Stocks	2,888	2,889
Real Estate	2,399	2,786
Sub-total	5,287	5,675
TOTAL	\$ 35,651	\$ 32,075

Amortization of gains and losses on bonds and mortgages generally is required to preserve yields assumed in the calculation of insurance and annuity reserves. Gains and losses arising from a

change in the market value of stocks or real estate are amortized into income at rates of 15% and 10% respectively.

5. ALLOWANCE FOR LOSSES ON NON-PERFORMING ASSETS

(\$millions)	1995	1994
The following net non-performing assets are included in invested assets:		
Non-accrual loans	\$ 259	\$ 407
Foreclosed properties	223	169
TOTAL NET NON-PERFORMING ASSETS	\$ 482	\$ 576
Invested assets have been reduced by the following allowances for losses on non-performing assets:		
Balance at beginning of year	\$ 179	\$ 209
Allowance for losses	112	273
Write-offs, net of recoveries	(159)	(303)
BALANCE OF ALLOWANCES AT END OF YEAR	\$ 132	\$ 179

NOTES TO CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

6. DEFERRED REALIZED NET GAINS

(\$millions)	1995	1994
Deferred realized net gains are comprised of the following items:		
Bonds and Mortgages	\$ 694	\$ 601
Stocks	806	843
Real Estate	173	208
Currency	97	113
BALANCE AT END OF YEAR	\$ 1,770	\$ 1,765

7. INCOME TAXES

(\$millions)	1995	1994
a) Income Tax Expense		
Income taxes included in the Consolidated Statements of		
Operations consist of the following:		
Taxes payable currently –		
Income and alternative minimum taxes	\$ 204	\$89
Capital based minimum income taxes	27	23
Taxes withheld on foreign investment income	6	3
Deferred income taxes	(22)	(17)
TOTAL INCOME TAXES	\$ 215	\$ 98

b) Reconciliation to Statutory Rates

The consolidated provision for income taxes varies from the expected provision at Canadian statutory rates of 44% (1994–44%) for the following reasons:

	1995	1994
Provision for income taxes at statutory rates	44.0%	44.0%
Increase (decrease) due to:		
Tax exempt investment income	(7.9)	(4.2)
Non-deductible expenses	1.6	6.2
Lower tax rates in foreign jurisdictions	(15.2)	(13.1)
Minimum taxes in excess of statutory rates	13.3	6.2
Other	(4.9)	(13.3)
TOTAL INCOME TAX RATE	30.9%	25.8%

c) Deferred Income Taxes

The Company's deferred tax asset results from tax effecting the differences between financial statement values and tax values of assets and liabilities as at the balance sheet date. These differences will diminish as the business to which they relate matures. The schedule below presents the deferred tax asset in total and the principal differences to which it relates:

(\$millions)	1995	1994
The excess of insurance and annuity reserves for financial statement purposes over the amount allowed for tax. (a)	\$ 686	\$ 626
Gains on sale of certain investments recognized in income for tax purposes but deferred for financial statement purposes. (b)	397	448
Other	(153)	(121)
DEFERRED TAX ASSET	\$ 930	\$ 953

a) The Company has recorded reserves in its financial statements to provide for future policyholder benefits and expenses. These reserves exceed reserves deducted for tax purposes. As the policies mature, these reserves will be released into income for financial statement purposes. As a result, these differences will reverse and the corresponding portion of the deferred tax asset will be reduced. This decrease may be offset by differences resulting from new business written.

b) The gains on the sale of certain investments, while deferred for financial statement pur-

poses, must be recognized for tax purposes in the year realized. As these deferred gains are recognized for financial statement purposes, the related timing difference and the corresponding portion of the deferred tax asset, will be reduced.

The insurance and annuity reserves include amounts to recognize the non-interest bearing nature of the deferred tax asset. These amounts as at the balance sheet dates are \$241 million for 1995 and \$214 million for 1994.

8. PENSIONS AND OTHER POST-RETIREMENT BENEFITS

Pension assets are held in the general fund of the Company and by independent trustees in Canada. The value of the pension plan assets

and the projected benefit obligations at December 31 were as follows:

(\$millions)	1995	1994
Assets held in Insurance and Annuity Reserves	\$ 133	\$ 156
Assets held by independent trustees	367	321
Total value of pension plan assets	500	477
Projected benefit obligations	(454)	(487)
Value of assets in excess of (less than) projected benefit obligations	\$ 46	\$ (10)
Estimated present values of other post-retirement benefits included in other liabilities	\$ 90	\$ 101

9. BORROWED FUNDS

(\$millions)	1995	1994
Bonds payable (a)	\$ 203	\$ 209
Bank loans (b)	—	538
Commercial paper (c)	54	267
TOTAL	\$ 257	\$1,014

- a) Mortgage-Backed U.S. Dollar Bonds, with interest at 8.25% and due March 1, 1997. The bonds are collateralized by U.S. investments with a carrying value of US\$166.3 million.
- b) Bank loans in 1994 were related to Western Trust Holdings Ltd. In 1995 the Company sold its interest in Western Trust.

c) Commercial paper has been issued in both Canadian and United States currencies for terms of less than one year, bearing interest at market rates.

10. SUBORDINATED DEBT

During the year, the Company issued US\$250 million (\$341 million) in 77/8% Subordinated Notes due April 15, 2005. This debt was issued

as a private placement under Rule 144A of the Securities Act (United States) and forms part of the Company's capital.

11. DERIVATIVE FINANCIAL INSTRUMENTS

Derivative financial instruments outstanding at December 31 were as follows:

(\$millions)	1995	1994
Notional Amounts	\$ 769	\$ 1,904
Fair Value	\$ (8)	\$ (6)
Current Replacement Cost	\$ 4	\$ 16
Credit Equivalent Amount	\$ 8	\$ 36

Fair value is determined using market rates as at December 31. Current replacement cost represents the cost of replacing at current market rates all outstanding derivative contracts with a positive market value. Credit equivalent amount is the sum of the current replacement cost and the potential future credit exposure. The potential future credit exposure is calculated by using a prescribed formula as outlined in the Superintendent of Financial Institutions' mini-

mum continuing capital and surplus requirement guidelines. Current replacement cost and the credit equivalent amount have not been reduced to reflect the existence of any master netting agreements.

The decrease in derivative activity from December 31, 1994 was due to the sale of FirstLine Trust and Western Trust Holdings Ltd. during 1995.

12. CONTINGENT LIABILITIES

A) UNITED STATES INCOME TAXES

The Company is subject to and expects to be reassessed for taxation years beginning in 1988, under the provisions of the United States Internal Revenue Code, for minimum investment income taxes applied to branches of foreign life insurance companies operating in the United States. The Company believes that these provisions contravene the terms of the Canada-United States Tax Treaty and has taken action to defend its position that no taxes are owing. Although the outcome of such proceedings is currently not determinable, the Company's legal counsel has advised that substantial arguments exist to support the Company's position.

If it is unsuccessful in defending its position, management has estimated that the reassessment will result in additional income taxes in the United States of between nil and \$270 million. Any liability that may arise when this matter is resolved will be treated as a prior period adjustment.

B) LEGAL PROCEEDINGS

Over the past several years legal actions have been filed against a number of life insurance companies operating in the United States related to the sale of life insurance policies on a "vanishing premium" basis. In some cases these legal proceedings have resulted in substantial settlements or jury awards. The Company is a named defendant in some such cases, including class action suits. These actions are in their early stages and, accordingly, the Company is not able to make a conclusive assessment as to the probable outcome of this litigation.

The Company is subject to legal actions arising in the ordinary course of business.

These legal actions are not expected to have a material adverse effect on the consolidated financial position of the Company.

13. DIVESTITURES

(\$millions)	ASSETS SOLD	LIABILITIES CEDED
United Kingdom Insurance Operations	\$ 964	\$861
Western Trust Holdings Ltd.	683	600
FirstLine Trust Company	618	595
TOTAL	\$ 2,265	\$2,056

a) United Kingdom Insurance Operations

During 1995, the Company sold all of its United Kingdom Insurance Operations to The Canada Life Assurance Company. Included in the disposition were \$1,465 million in segregated assets under administration.

b) Western Trust Holdings Ltd.

Effective July 20, 1995 the Company sold its interests in Western Trust Holdings Ltd. to Birmingham Midshires Building Society of the United Kingdom.

c) FirstLine Trust Company

Effective October 31, 1995, the Company sold its interest in FirstLine Trust to the Canadian Imperial Bank of Commerce.

The Company has provided certain warranties on disposal of certain of these operations and has taken provisions which it considers adequate to cover any claims that might be made against these warranties. Each of these transactions resulted in a gain on divestiture, the total of which was \$126 million, net of provisions, releases from certain obligations and costs of disposal. Taxes relating to these divestitures are included in the provision for income taxes in the consolidated statements of operations.

14. SUBSEQUENT EVENT

On November 28, the Company's policyholders approved a plan to merge the Company with North American Life Assurance Company, another mutual life insurance company. The merger, which was effective January 1, 1996, has been accounted for by the purchase method.

Under this method the assets and liabilities of North American Life at January 1, 1996 were valued consistently at their fair values. The summary balance sheet of the merged Company at January 1, 1996 was as follows:

	MANULIFE AS REPORTED	NORTH AMERICAN AT FAIR VALUE	MERGED
ASSETS (\$millions)			
Bonds	\$ 21,259	\$ 2,736	\$ 23,995
Stocks	2,592	112	2,704
Mortgages	6,917	1,618	8,535
Real Estate	2,888	265	3,153
Cash and Other Investments	3,938	602	4,540
Other Assets	2,268	341	2,609
TOTAL ASSETS	\$ 39,862	\$ 5,674	\$ 45,536
LIABILITIES			
Policy Liabilities	\$ 32,881	\$ 4,610	\$ 37,491
Borrowed Funds	257	193	450
Other Liabilities	2,898	348	3,246
	\$ 36,036	\$ 5,151	\$ 41,187
SUBORDINATED DEBT	341	202	543
SURPLUS	3,485	321	3,806
TOTAL LIABILITIES, SUBORDINATED DEBT AND SURPLUS	\$ 39,862	\$ 5,674	\$ 45,536
SEGREGATED FUNDS	\$ 5,532	\$ 7,938	\$ 13,470

Surplus has been adjusted for transition costs of \$65 million, net of income taxes.

15. SEGMENTED INFORMATION

The Company operates in the life and health insurance industry, which includes sales, services and reinsurance relating to individual, and group life and health insurance, and annuity and pension products.

Revenue, net income and assets of each major operating segment include amounts related to the level of capital and surplus supporting those operations.

1995 (\$millions)	REVENUE	NET INCOME	ASSETS
Segmented by Type of Business:			
Individual Life and Health Insurance	\$ 3,823	\$ 304	\$ 16,320
Group Life and Health Insurance	1,274	25	681
Annuities and Pensions	3,539	152	22,861
TOTAL	\$ 8,636	\$ 481	\$ 39,862
Segmented by Geographic Area:			
United States	\$ 4,056	\$ 256	\$ 21,548
Canada	3,551	75	15,808
International	1,029	150	2,506
TOTAL	\$ 8,636	\$ 481	\$ 39,862

1994 (\$millions)	REVENUE	NET INCOME	ASSETS
Segmented by Type of Business:			
Individual Life and Health Insurance	\$ 3,926	\$ 230	\$ 15,469
Group Life and Health Insurance	860	15	295
Annuities and Pensions	3,068	52	22,908
Trust and Banking	234	(16)	1,555
TOTAL	\$ 8,088	\$ 281	\$ 40,227
Segmented by Geographic Area:			
United States	\$ 3,693	\$ 155	\$ 21,700
Canada	3,306	49	14,451
International	1,089	77	4,076
TOTAL	\$ 8,088	\$ 281	\$ 40,227

Due to the divestiture of Western Trust Holdings Ltd. and FirstLine Trust Company, Trust and Banking is no longer considered a material segment in 1995.

16. COMPARATIVE FINANCIAL INFORMATION

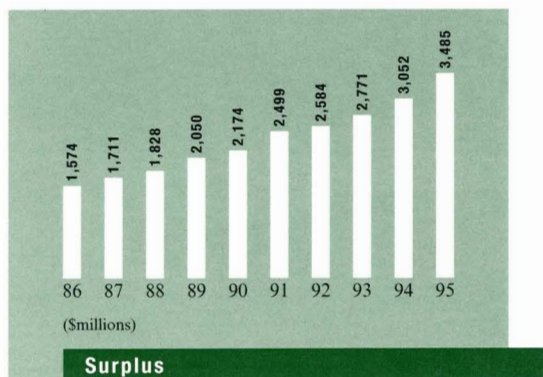
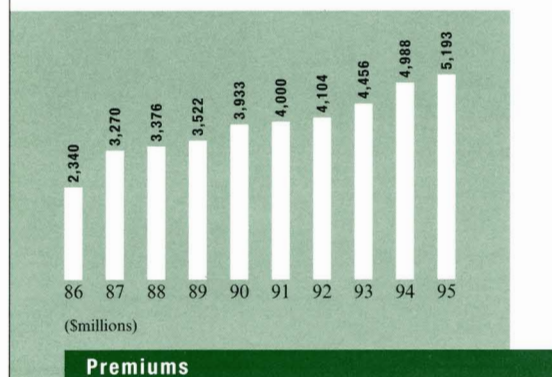
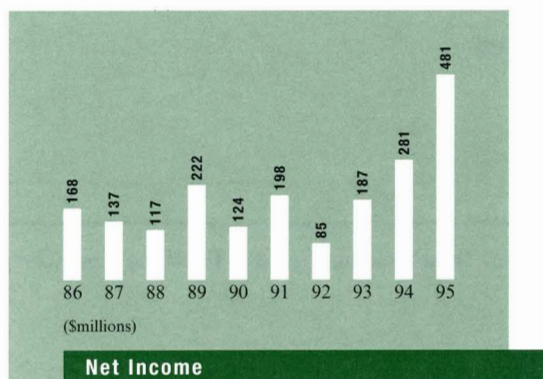
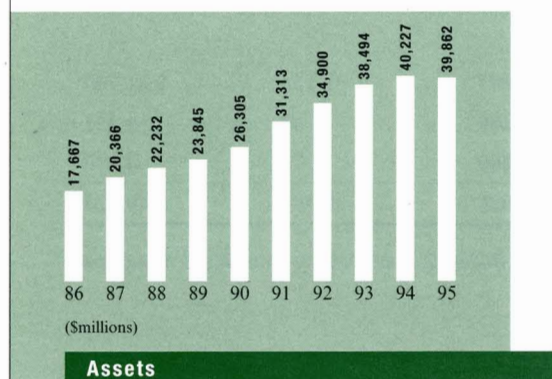
Certain comparative amounts have been reclassified to conform with the current year's presentation.

FINANCIAL STATISTICS

DURING THE YEAR (\$millions)	TOTAL PREMIUMS	INVESTMENT INCOME	NET INCOME
1995	\$ 5,193	\$ 3,231	\$ 481
1994	4,988	2,882	281
1993	4,456	2,853	187
1992	4,104	2,744	85
1991	4,000	2,635	198
1990	3,933	2,448	124
1989	3,522	2,325	222
1988	3,376	2,108	117
1987	3,270	1,873	137
1986	2,340	1,759	168

AT END OF YEAR (\$millions)	ASSETS	SURPLUS	NUMBER OF EMPLOYEES	NUMBER OF AGENTS
1995	\$ 39,862	\$ 3,485	6,795	7,302
1994	40,227	3,052	7,045	6,050
1993	38,494	2,771	6,280	6,000
1992	34,900	2,584	6,295	6,004
1991	31,313	2,499	6,381	6,379
1990	26,305	2,174	6,324	6,299
1989	23,845	2,050	6,165	5,722
1988	22,232	1,828	5,930	4,947
1987	20,366	1,711	5,709	4,162
1986	17,667	1,574	5,211	3,693

Certain historical data have not been restated.



This dividend policy has been established pursuant to the Canadian Insurance Companies Act, section 165(2)(e), and applies to all existing participating policies in all Manulife Financial's geographic divisions, regardless of when these policies were originally issued. This dividend policy is subject to change from time to time by the Board of Directors of the Company, and if and when changed, any new dividend policy may, at the discretion of the Board of Directors, become applicable to all then existing participating policies, regardless of when originally issued. This dividend policy and all dividend determinations are at all times intended to comply with any prevailing local regulatory requirements and professional actuarial practice standards in each geographic division.

The Surplus of the Company is derived from earnings from all sources. All classes of policies, both participating and non-participating, are expected to make a contribution to the Surplus of the Company. The use and distribution of Company Surplus is at the direction of the Board of Directors of the Company. In exercising its discretion to establish the Surplus distributable to participating policyholders at any time, the Board of Directors considers many factors. These include the available excess premiums of participating policies due to current experience being more favourable than required to fund their guaranteed benefits and related expenses and their contribution to the Surplus of the Company. Trends in the experience of participating policies, trends in overall Company earnings and Surplus, and the amount of Surplus needed to be retained by the Company to ensure its continuing financial strength and to meet its long-term commitments and business objectives, are also taken into consideration.

The dividend allocation process endeavors to achieve reasonable equity between classes of participating policyholders and between generations of participating policyholders, by allocating the distributable Surplus to classes of participating policies in the same proportion as they are considered to have contributed to the distributable Surplus, recognizing that certain practical limits and prevailing local industry practices may apply in some circumstances. The dividend allocation process also recognizes certain specific classes of participating policyholders that receive either no dividends or dividends preset at policy issue.

To determine the contribution of classes of policies to the distributable Surplus, all participating policies are grouped into classes with common experience related to factors such as mortality, investment return, expenses, taxes and persistency. Separate and unique dividend experience classes are established for policies of each geographic division. The same principles are applied to the dividend determinations for all dividend classes.

The dividend scales of the Company are established by the Board of Directors from time to time, and are reviewed annually for all policies except those in inactive geographic divisions (where no new business is being sold) for which dividend scales are reviewed at least triennially or whenever there is a significant change in experience or in the business environment. Generally, the Company distributes dividends annually to all participating policies and, in some geographic divisions, also distributes terminal dividends at surrender or maturity of a participating policy or death of an insured.

INTERNATIONAL OFFICE LISTING

Corporate Headquarters

Manulife Financial
Tel. (416) 926-0100
200 Bloor St. East
Toronto, Ontario M4W 1E5
Canada

Canadian Operations

Head Office

Tel. (519) 747-7000
500 King St. North
Waterloo, Ontario N2J 4C6

Group Benefits

Tel. (519) 747-7000
380 Weber Street N.,
P.O. Box 1650
Waterloo, Ontario N2J 4V7

ALBERTA

Resource Centres

Calgary North
Tel. (403) 264-6000
926-5th Ave. S.W., Ste. 900
Calgary, Alberta T2P 0N7
David Dee
General Manager

Calgary South
Tel. (403) 269-8000
400-3rd Ave. S.W., Ste. 3400
Calgary, Alberta T2P 4H2
Paul Murphy
Manager

Edmonton North
Tel. (403) 423-7979
10180-101st St., Ste. 3550
Edmonton, Alberta T5J 3S4
Brian R. Ironside, CLU, CH.F.C.
Manager

Regional Group Offices

Calgary
Tel. (403) 269-1936
Bow Valley Square 3
255-5th Ave. S.W., Ste. 1220
Calgary, Alberta T2P 3G6
Ray O'Quinn
Regional Group Manager

Connie Moyse
Disability Claims Director
Tel. (403) 234-9440

Edmonton
Tel. (403) 421-1151
Manulife Place
10180-101 St., Ste. 2220
Edmonton, Alberta T5J 3S4
David Hickey
Group Sales Manager

Savings & Retirement Services Pension Offices

Calgary
Tel. (403) 269-1936
Bow Valley Square 3,
255-5th Ave. S.W., Ste. 1220
Calgary, Alberta T2P 3G6
Doug Newton
Account Manager

Edmonton
Tel. (403) 421-1151
Manulife Place
10180-101 St., Ste. 2220
Edmonton, Alberta T5J 3S4
Sid Kinasevich
Account Manager

BRITISH COLUMBIA

Resource Centres

B.C. Interior
Tel. (604) 374-6641
418 St. Paul St., Ste. 200
Kamloops, B.C. V2C 2J6
Rae Newman, CLU
Manager

B.C. North
Tel. (604) 563-3661
550 Victoria St., Ste. 600
Prince George, B.C. V2L 2K1

Pacific B.C.
Tel. (604) 583-7871
13401-108th Ave., Suite 1500
Surrey, B.C. V3T 5T4
Brian Hayton, CLU, CH.F.C., FLMI
Manager

Vancouver
Tel. (604) 681-6136
510 Burrard St., Ste. 1000
Vancouver, B.C. V6C 3A8
Lyle Doherty, CLU, CH.F.C., CFP
Manager

Vancouver Island
Tel. (604) 385-5751
710 Redbrick St., Ste. 200
Victoria, B.C. V8T 5J3
Bill Hobbis/Grahame Black
Managers

Vancouver Oriental
Tel. (604) 273-6388
5811 Cooney Rd.,
North Tower, Ste. 100
Richmond, B.C. V6X 3M1
Gary Dawson, CLU, CH.F.C.
Manager

Regional Group Office

Vancouver
Tel. (604) 669-7111
1090 West Georgia St., 15th Floor
Vancouver, B.C. V6E 3A3
Dave Wilmot
Regional Group Manager

John Wells
Disability Claims Manager
Tel. (604) 669-7111

Savings & Retirement Services Pension Office

British Columbia
Tel. (604) 689-5525
1111 West Georgia St., Ste. 406
Vancouver, B.C. V6E 4M3
Michael Labou/John O'Connor/
Eric Beddis
Account Managers

MANITOBA

Resource Centres

Winnipeg East
Tel. (204) 942-0041
1 Lombard St.,
610 Richardson Building
Winnipeg, Manitoba
R3B 0X3
Monty Lomow, CLU
Manager

Winnipeg West
Tel. (204) 985-5500
386 Broadway, Ste. 705
Winnipeg, Manitoba R3C 3T5
Boyd Soussana
Manager

Regional Group Office

Winnipeg
Tel. (204) 944-8762
363 Broadway, Ste. 1502
Winnipeg, Manitoba R3C 3N9
George Medway
Regional Group Manager

Connie Moyse
Disability Claims Director
Tel. (204) 944-3237

Savings & Retirement Services Pension Office

Winnipeg
Tel. (204) 944-8762
363 Broadway, Ste. 1502
Winnipeg, Manitoba R3C 3N9
Arlene Wilson
Account Manager

NEW BRUNSWICK & PRINCE EDWARD ISLAND

Resource Centre

New Brunswick/P.E.I.
Tel. (506) 857-8770
860 Main St., Ste. 800
Moncton, New Brunswick
E1C 1G2
John Nielson
Manager

NOVA SCOTIA

Resource Centre

Atlantic
Tel. (902) 429-2410
1801 Hollis St., Ste. 1220
Halifax, Nova Scotia B3J 3N4
Kelly Adams, CLU, CH.F.C.
Manager

Regional Group Office

Halifax
Tel. (902) 429-9514
1801 Hollis St., Ste. 1400
Halifax, Nova Scotia B3J 3N4
Gerard Ferguson
Regional Group Manager

Gary Perks
Disability Claims Manager
Tel. (902) 429-9850

Savings & Retirement Services Pension Office

Atlantic
Tel. (902) 429-9514
1801 Hollis St., Ste. 1400
Halifax, Nova Scotia B3J 3N4
Bill McNeil
Account Manager

ONTARIO

Resource Centres

Central Ontario
Tel. (905) 728-7391
Oshawa Executive Centre, Ste. 501
Oshawa, Ontario L1J 2K5
Phil Farley
Manager

Eastern Ontario
Tel. (613) 724-6200
1525 Carling Ave., Ste. 600
Ottawa, Ontario K1X 8R9
Richard Clayman, FLMI, HIA
Manager

Hamilton-Niagara
Tel. (905) 522-1194
110 King St. W., Ste. 650
Hamilton, Ontario L8P 4S5
Rod Millard, CLU
Manager

Kitchener/Waterloo
Tel. (519) 886-7710
1 Blue Springs Drive, Ste. 510
Waterloo, Ontario N2J 4M1
Art Schooley, CLU, CH.F.C., CFP
Manager

London
Tel. (519) 471-2580
346 Wonderland Rd., Ste. 200
London, Ontario N6K 1L3
Bruce Dow, CLU, CH.F.C.
Manager

Metro North
Tel. (416) 491-4046
2235 Sheppard Ave. E., Ste. 1400
North York, Ontario M2J 5B5
Gary Lesyk
Manager

Mississauga
Tel. (905) 270-8450
4284 Village Centre Court,
Mississauga, Ontario L4S 1S2
John Zoppas, CLU, CH.F.C.
Manager

Northern Ontario
Tel. (705) 674-5203
17 Frood Rd., Ste. 2
Sudbury, Ontario P3C 4Y9
Ken Holloway
Manager

Toronto Central/Bay
Tel. (416) 868-6511
33 Yonge St., Suite 606
Toronto, Ontario M5E 1G4
Royal Williams, CLU, CH.F.C., CFP
Manager

Toronto Oriental
Tel. (416) 756-3228
2550 Victoria Park, Ste. 708
Willowdale, Ontario M2J 5A9
David Hancock, CLU
Manager

Toronto York
Tel. (416) 960-9200
30 College St. W., Ste. 400
Toronto, Ontario M5G 1K2
Allan Fagan
Manager

Windsor
Tel. (519) 258-9911
1500 Ouellette Ave., Ste. 300
Windsor, Ontario N8X 1K7
Bill MacLean
Manager

Regional Group Offices

Kitchener-Waterloo
Tel. (519) 746-1221
1 Blue Springs Dr., Ste. 202
Waterloo, Ontario N2J 4M1
Glenn Poier
Regional Group Manager

London
Tel. (519) 679-1775
Canada Trust Tower
380 Wellington St., Ste. 700
London, Ontario N6A 5B5
Glenn Poier
Regional Group Manager

Ottawa
Tel. (613) 230-2251
55 Metcalfe St., Ste. 430
Ottawa, Ontario K1P 6L5
Henry Chudak
Regional Group Manager

Toronto - Bloor Street
Tel. (416) 926-3000
250 Bloor St. E., Main Floor
P.O. Box 5022, Station F
Toronto, Ontario N4Y 3A8
Sandra Dudley
Regional Group Manager

Lynda Van Dusen
Disability Claims Director
Tel. (416) 926-3000 Ext. 7040

Toronto - Victoria Park
Tel. (416) 496-1602
2 Lansing Square, Ste. 305
North York, Ontario M2J 4P8
Craig Terry
Regional Group Manager

Savings & Retirement Services Pension Offices

Hamilton
Tel. (416) 528-4277
110 King St. W., Ste. 675
Hamilton, Ontario L8P 4S6
Paul Lakin
Account Manager

Kitchener
Tel. (519) 746-1221
1 Blue Springs Dr., Ste. 202
Waterloo, Ontario N2J 4M1
Larry Johnston
Account Manager

Ottawa
Tel. (613) 230-2251
55 Metcalfe, Ste. 430
Ottawa, Ontario K1P 6L5
James Timms
Account Manager

Toronto
Tel. (416) 496-1502
2 Lansing Square, Ste. 400
North York, Ontario M2J 4P8
Bob Zanussi
National Director
SRS Distribution

SASKATCHEWAN

Resource Centre

Saskatchewan
Tel. (306) 757-4171
1801 Hamilton St., Ste. 505
Regina, Saskatchewan S4P 4B4
K.K. (Sam) Palo, CLU, CH.F.C.,
FLMI, HIA
Manager

QUEBEC

Resource Centre

Montreal Centre
Tel. (514) 288-7171
2000 Mansfield St., Ste. 300
Montreal, Quebec H3A 2Y9
Dale Congram, CLU
Manager

Montreal Champlain
Tel. (514) 845-2122
1501 McGill College Ave.,
Ste. 1201
Montreal, Quebec H3A 3M7
Herbert Braley
Manager

General Agencies

Boulos Life Insurance
Brokerage Inc.
Tel. (514) 676-8111
4192 Grande Allee, Ste. 100
Greenfield Park, Quebec J4V 3N2
Mac Boulos
Principal General Agent

Centre Metropolitain D'Assurances
Tel. (514) 326-4100
6095 East Metropolitan Blvd.,
Ste. 201
Montreal Quebec H1P 1X7
Jacques Major, CLU
Principal General Agent
Normand Caty
Principal General Agent

Centre Mica Inc.
Tel. (418) 657-6744
2925 Chemin Ste. Foy,
Ste. Foy, Quebec G1X 1P3
Denis Savard, CLU
Principal General Agent

Lafond, Services financiers
Tel. (514) 875-0515
740 St. Maurice St.
Montreal, Quebec H3C 1L5
Robert Lafond, CLU, FP
Managing General Agent

Regional Group Office

Montreal
Tel. (514) 288-6268
2000 Mansfield St., Ste. 500
Montreal, Quebec H3A 3N8
Pierre Barbeau
Regional Group Manager

Savings & Retirement Services Pension Office

Montreal
Tel. (514) 288-6268
2000 Mansfield St., 5th Floor
Montreal, Quebec H3A 3N8
Alain Ressiot/Donald Couture
Account Managers

Quebec Regional Office
Tel. (514) 286-7940
2000 Mansfield St., Ste. 318
Montreal, Quebec H3A 2Y9
Guy Couture, BAA, FLMI, FP
Regional Operations
Assistant Vice President

Siège du Québec
Tel. (514) 286-7940
2000 Mansfield St., Ste. 1310
Montreal, Quebec H3A 3A1
Claude Dubé
Director

Manulife Bank of Canada

Corporate Office

Tel. (519) 747-7000
500 King St. North
Waterloo, Ontario N2J 4C6
J. Roman Fedchyshyn
Senior Vice President

Regional Lending Units

Tel. (416) 868-0502
33 Yonge St., Ste. 607
Toronto, Ontario M5E 1G4
Warren Huntley
Vice President
Agency Banking Services

Tel. (519) 747-7000 Ext. 8708
500 King St. North,
Waterloo, Ontario N2J 4C6
Hugh Cook
Assistant Vice President
Personal Banking Services

United States Operations

Head Office

Tel. (416) 926-0100
200 Bloor St. East
Toronto, Ontario M4W 1E5
Canada

NATIONAL ACCOUNTS

Tel. (800) 387-2728

ALABAMA

Birmingham
Tel. (205) 967-1200
3800 Colonnade Pkwy., Ste. 260
Birmingham, AL 35243

Group Field Office

Birmingham
Tel. (205) 995-1985
115 Perimeter Center Place Ste. 965
Atlanta, GA 30346
Peter Gordon
Regional Manager

ALASKA

Anchorage
Tel. (907) 561-8821
1225 E. International Airport Rd.,
Ste. 205
Anchorage, AK 99518
M.G. Taylor, CLU, ChFC
Region Manager

ARIZONA

Arizona/New Mexico
Tel. (602) 224-6444
2398 East Camelback Rd., Ste. 610
Phoenix, AZ 85016
B.C. Gardiner,
CLU, ChFC, CFP, MBA
Region Manager

Group Field Office

Phoenix
Tel. (602) 468-1919
Northern Trust Bank Tower
2398 East Camelback Rd., Ste. 610
Phoenix, AZ 85016
James Rhodes
Regional Manager

ARKANSAS

Group Field Office

Little Rock
Tel. (501) 374-6472
523 S. Louisiana, Ste. 202
Little Rock, AR 72201
Tim Register
Regional Manager

CALIFORNIA

Offices

Fresno
Tel. (209) 322-7560
8501 N. Chamise Lane
Clovis, CA 93611
C.J. Longanecker
Region Manager

Los Angeles
Tel. (310) 824-9555
10877 Wilshire Blvd., Ste. 700
Los Angeles, CA 90024
R. Eddy, CLU, ChFC, CFP
Region Manager

Orange County
Tel. (714) 975-1300
20 Corporate Park, Ste. 200
Irvine, CA 92714
B.C. Gardiner,
CLU, ChFC, CFP, MBA
Region Manager

Sacramento
Tel. (916) 364-7790
8810 Cal Center Dr., Ste. 250
Sacramento, CA 95826
C.J. Longanecker
Region Manager

San Diego
Tel. (619) 296-3377
7676 Hazard Center Dr., Ste. 1450
San Diego, CA 92108
B.C. Gardiner,
CLU, ChFC, CFP, MBA
Region Manager

San Fernando Valley
Tel. (818) 716-5757
21550 Oxnard St., Ste. 1080
Woodland Hills, CA 91367
R. Eddy, CLU, ChFC, CFP
Region Manager

San Francisco
Tel. (415) 421-3737
101 California St., Ste. 3700
San Francisco, CA 94111-5840
C.J. Longanecker
Region Manager

Group Field Offices

Orange County
Tel. (714) 442-1530
18300 Von Karman Ave., Ste. 440
Irvine, CA 92715
James Rhodes
Regional Manager

San Diego
Tel. (619) 623-2800
7825 Fay Ave., Ste. 320
La Jolla, CA 92037
James Rhodes
Regional Manager

San Francisco
Tel. (510) 935-7400
2 Walnut Creek Center
200 Pringle Ave., Ste. 300
Walnut Creek, CA 94596
Don King
Regional Manager

Southern California
Tel. (818) 552-3400
500 North Brand Blvd., Ste. 950
Glendale, CA 91203
James Rhodes
Regional Manager

COLORADO

Offices

Tel. (303) 629-1200
Tabor One Center,
1200 17th St., Ste. 900
Denver, CO 80202
J.J. Anderson
Regional Manager

INTERNATIONAL OFFICE LISTING

Market Support
Tel. (303) 799-3430
9785 Maroon Circle, Ste. 312
Engelwood, CO 80112
M.P. Greenberg, CLU
Director and Counsel,
Advanced Underwriting

CONNECTICUT

Hartford
Tel. (203) 289-9301
Commerce Center One
333 East River Dr., Ste. 502
East Hartford, CT 06108-4201
G.H. Woodward, CLU, ChFC
Region Manager

Group Field Office

Hartford
Tel. (203) 561-3010
Corporate Center West
433 South Main St., Ste. 103
West Hartford, CT 06110
Jim Sullivan
Regional Manager

FLORIDA

Offices

Fort Lauderdale
Tel. (305) 527-9050
200 East Broward Blvd., Ste. 1220
Fort Lauderdale, FL 33301
T.A. Donovan, CLU, ChFC
Region Manager

Tampa
Tel. (813) 286-8877
One Urban Center, Ste. 590
4830 West Kennedy Blvd.,
Tampa, FL 33609
T.A. Donovan, CLU, ChFC
Region Manager

Orlando
Tel. (407) 774-1301
2170 West State Rd. 434, Ste. 214
Longwood, FL 32779
T.A. Donovan, CLU, ChFC
Region Manager

Group Field Offices

Jacksonville
Tel. (904) 296-8635
4651 Salisbury Rd., Ste. 320
Jacksonville, FL 32256
Peter Gordon
Regional Manager

Miami
Tel. (305) 447-6967
The Colonnade,
2333 Ponce De Leon Blvd.,
Ste. 312
Coral Gables, FL 33134
Peter Gordon
Regional Manager

Tampa
Tel. (813) 286-7025
Bayport Plaza,
6200 Courtney Campbell
Causeway, Ste. 580
Tampa, FL 33607
Peter Gordon
Regional Manager

GEORGIA

Atlanta
Tel. (404) 261-4071
Eleven Piedmont Center
3495 Piedmont Rd., N.E., Ste. 700
Atlanta, GA 30305
Robert Brickley, CLU, ChFC
Region Manager

Group Field Office

Atlanta
Tel. (770) 394-0540
115 Perimeter Center Place,
Ste. 965
Atlanta, GA 30346
Peter Gordon
Regional Manager

HAWAII

Hawaii
Tel. (808) 521-5311
Harbor Court, Ste. 1900
55 Merchant St., Unit C-134
Honolulu, HA 96813-4330
M.G. Taylor, CLU, ChFC
Region Manager

IDAHO

Boise
Tel. (208) 345-4100
900 Pierce Ct.,
Boise, ID 93712
T.L. Webb, CLU, ChFC
Region Manager

ILLINOIS

Chicago
Tel. (312) 648-7117
222 S. Riverside Plaza, Ste. 1520
Chicago, IL 60606
R.J. Wherry, CLU, ChFC
Region Manager

Group Field Office

Chicago
Tel. (708) 629-0276
One Imperial Place
One East 22nd St., Ste. 301
Lombard, IL 60148
James Desmond
Regional Manager

INDIANA

Indianapolis
Tel. (317) 574-4200
8888 Keystone Crossing, Ste. 1500
Indianapolis, IN 46240
R.J. Wherry, CLU, ChFC
Region Manager

IOWA

Des Moines
Tel. (515) 245-9504
1915 Grand Ave.,
Des Moines, IA 50309
R.J. Wherry, CLU, ChFC
Region Manager

KANSAS

Kansas City
Tel. (913) 491-9888
7500 College Blvd., Ste. 775
Overland Park, KA 66210
J.J. Anderson
Region Manager

KENTUCKY

Lexington
Tel. (606) 255-4442
209 East High St.,
Lexington, KY 40507
D.C. Brush, CLU, ChFC, MSM
Region Manager

LOUISIANA

New Orleans
Tel. (504) 830-3811
Two Lakeway Center
3850 North Causeway Blvd.,
Ste. 1045
Metairie, LA 70002
Doug Pera, CLU, ChFC
Region Manager

Group Field Office

New Orleans
Tel. (504) 840-9968
One Galleria Blvd., Ste. 912
Metairie, LA 70001
Tim Register
Regional Manager

MARYLAND

Baltimore
Tel. (410) 752-2203
111 S. Calvert St., Ste. 2820
Baltimore, MD 21202-3200
L.V. Day, Jr., CLU
Region Manager

Group Field Office

Baltimore
Tel. (410) 837-7960
111 S. Calvert St., Ste. 2820
Baltimore, MD 21202-3200
Jim Sullivan
Regional Manager

MASSACHUSETTS

Boston
Tel. (617) 854-4400
73 Tremont St., Ste. 1300
Boston, MA 02108-3915
G.H. Woodward, CLU, ChFC
Region Manager

Group Field Office

Boston
Tel. (617) 854-4350
73 Tremont St., 13th Floor
Boston, MA 02108
Jim Sullivan
Regional Manager

MICHIGAN

Offices

Detroit
Tel. (810) 644-1444
500 N. Woodward Ave., Ste. 250
Bloomfield Hills, MI 48304
D.C. Brush, CLU, ChFC, MSM
Region Manager

Grand Rapids
Tel. (616) 451-0653
161 Ottawa Ave. N.W., Ste. 305C
Grand Rapids, MI 49503
D.C. Brush, CLU, ChFC, MSM
Region Manager

Group Field Office

Detroit
Tel. (810) 433-3220
500 N. Woodward Ave., Ste. 270
Bloomfield Hills, MI 48304
James Desmond
Regional Manager

MINNESOTA

Minnesota
Tel. (612) 928-3233
6800 France Ave. S., Ste. 178
Minneapolis, MN 55435
R.J. Wherry, CLU, ChFC
Region Manager

Group Field Office

Minneapolis
Tel. (612) 853-2472
1550 East 79th St., Ste. 155
Bloomington, MN 55425
James Desmond
Regional Manager

MISSOURI

St. Louis
Tel. (314) 727-7077
Bonhomme Place
7700 Bonhomme Ave., Ste. 450
Clayton, MO 63105
R.J. Wherry, CLU, ChFC
Region Manager

Group Field Office

St. Louis
Tel. (314) 727-7077
Bonhomme Place
7700 Bonhomme Ave., Ste. 450
Clayton, MO 63105
James Desmond
Regional Manager

NEBRASKA

Omaha
Tel. (402) 393-6310
9290 West Dodge Rd., Ste. 404
Omaha, NE 68114
J.J. Anderson
Region Manager

NEVADA

Las Vegas
Tel. (702) 737-1171
1020 East Desert Inn Rd., Ste 1307
Las Vegas, NV 89109
C.J. Longanecker
Region Manager

NEW JERSEY

New Jersey
Tel. (201) 736-5550
200 Executive Dr., Ste. 210
West Orange, NJ 07052
L.V. Day, Jr., CLU
Region Manager

Group Field Office

New Jersey
Tel. (201) 243-0068
200 Executive Dr., Ste. 210
West Orange, NJ 07052
Jim Sullivan
Regional Manager

NORTH CAROLINA

Offices

Carolinas
Tel. (704) 377-6161
227 West Trade St., Ste. 2300
Charlotte, NC 28202
R.E. Shaeffer, CLU, ChFC
Region Manager

Greensboro
Tel. (910) 378-1238
706 Green Valley Rd., Ste 507
Greensboro, NC 27408
R.E. Shaeffer, CLU, ChFC
Region Manager

Raleigh
Tel. (919) 848-9795
6512 Six Forks Rd., Ste. 604B
Raleigh, NC 27615
R.E. Shaeffer, CLU, ChFC
Region Manager

Group Field Office

Charlotte
Tel. (704) 529-5509
9401 ArrowPoint Blvd., Ste. 170
Charlotte, NC 28273
Peter Gordon
Regional Manager

OKLAHOMA

Oklahoma
Tel. (405) 848-2999
Equity Towers
1601 Northwest Expwy., Ste. 800
Oklahoma City, OK 73118-1445
Doug Pera, CLU, ChFC
Region Manager

OHIO

Offices

Cincinnati
Tel. (513) 762-3700
312 Walnut St., Ste. 3250
Cincinnati, OH 45202
D.C. Brush, CLU, ChFC, MSM
Region Manager

East Ohio
Tel. (216) 328-1000
2 Summit Park Dr., Ste. 330
Independence, OH 44131
D.C. Brush, CLU, ChFC, MSM
Region Manager

Group Field Office

Columbus
Tel. (614) 846-0066
Community Corporate Center
445 Hutchison, Ste. 100
Columbus, OH 43235
James Desmond
Regional Manager

OREGON**Offices**

Portland
Tel. (503) 246-6789
Five Lincoln Center,
10200 S.W. Greenburg Rd.,
Ste. 205
Portland, OR 97223
T.L. Webb, CLU, ChFC
Regional Manager

Salem
Tel. (503) 361-8690
4356 Commercial St. S.E.,
Salem, OR 97302
T.L. Webb, CLU, ChFC
Regional Manager

Group Field Office

Portland
Tel. (503) 241-7400
One World Trade Center
121 Southwest Salmon, Ste. 1150
Portland, OR 97204-2901
Don King
Regional Manager

PENNSYLVANIA**Offices**

Philadelphia
Tel. (215) 665-4900
1600 Market St., Ste. 3200
Philadelphia, PA 19103
L.V. Day, Jr., CLU
Regional Manager

Pittsburgh
Tel. (412) 471-4500
Two Gateway Center
16th Floor, West Wing
Pittsburgh, PA 15222
D.C. Brush, CLU, ChFC, MSM
Regional Manager

Group Field Offices

Philadelphia
Tel. (610) 640-1220
701 Lee Rd., Ste. 303
Wayne, PA 19087
Jim Sullivan
Regional Manager

Pittsburgh
Tel. (412) 471-4500
Two Gateway Center, Ste. 1690
Pittsburgh, PA 15222
James Desmond
Regional Manager

TENNESSEE

Nashville
Tel. (615) 269-5353
3100 West End Ave., Ste. 1250
Nashville, TN 37203
R. Brickley, CLU, ChFC
Regional Manager

TEXAS**Offices**

Dallas
Tel. (214) 960-7496
One Galleria Tower
13355 Noel Road
Dallas, TX 75240
Doug Pera, CLU, ChFC
Regional Manager

Houston
Tel. (713) 629-9180
1360 Post Oak Blvd., Ste. 1360
Houston, TX 77056
Doug Pera, CLU, ChFC
Regional Manager

San Antonio
Tel. (210) 377-3423
10101 Reunion Place, Ste. 320
San Antonio, TX 78216
Doug Pera, CLU, ChFC
Regional Manager

Group Field Offices

Dallas
Tel. (214) 402-8499
222 West Las Colinas Blvd.,
Ste. 1047
Irving, TX 75039
Tim Register
Regional Manager

Houston
Tel. (713) 626-9900
1360 Post Oak Blvd., Ste. 1350
Houston TX 77056
Tim Register
Regional Manager

UTAH

Salt Lake City
Tel. (801) 350-9001
One Utah Center
201 South Main, Ste. 900
Salt Lake City, UT 84111
C.J. Longanecker
Regional Manager

VIRGINIA**Offices**

Richmond
Tel. (804) 330-0011
9011 Arboretum Pkwy., Ste. 250
P.O. Box 35006
Richmond, VA 22209
R.E. Shaeffer, CLU, ChFC
Regional Manager

Washington, D.C.
Tel. (703) 522-5200
1300 North 17th St.,
Ste. 900
Rosslyn, VA 22209
R.E. Shaeffer, CLU, ChFC
Regional Manager

Group Field Office

Washington, D.C.
Tel. (703) 522-5200
1300 North 17th St., Ste. 900
Rosslyn, VA 22209
Jim Sullivan
Regional Manager

WASHINGTON**Office**

Seattle
Tel. (206) 623-3992
720 Olive Way, Ste. 1010
Seattle, WA 98101
T.L. Webb, CLU, ChFC
Regional Manager

Group Field Office

Seattle
Tel. (206) 682-3765
720 Olive Way, Ste. 1010
Seattle, WA 98101
Don King
Regional Manager

WISCONSIN

Wisconsin
Tel. (414) 276-5556
Two Plaza East
330 East Kilbourn Ave., Ste. 1155
Milwaukee, WI 53202
R.J. Wherry, CLU, ChFC
Regional Manager

Asia Pacific Operations

GREATER CHINA DIVISION

Head Office

Tel. 2510-5600
Manulife Tower
169 Electric Rd., North Point
Hong Kong

HONG KONG**Manulife (International) Ltd.**

Tel. 2510-5600
Manulife Tower 31/F
169 Electric Rd., North Point
Hong Kong
Victor S. Apps
Senior Vice President and
General Manager
Greater China Division

Branch Offices

Peninsula North Branch
Tel. 2510-3019
Manulife Tower 19/F
Michael Y.K. Hui
District Manager

Hong Kong North Branch
Tel. 2510-3021
Manulife Tower 21/F
Sandy K.L. Chow
District Manager

Island East Branch
Tel. 2510-3023
Manulife Tower 23/F
Danny H.L. Chan
District Manager

Kowloon West Branch
Tel. 2510-3023
Manulife Tower 23/F
Danny H.L. Chan
District Manager

Kowloon North Branch
Tel. 2510-3023
Manulife Tower 23/F
Joseph K.O. Chan
Branch Manager

Peninsula South Branch
Tel. 2510-3024
Manulife Tower 24/F
Harry W.T. Wong
District Manager

Oriental West Branch
Tel. 2969-8888
Fortress Tower 20/F
Kinson K.S. Leung
District Manager

Victoria East Branch
Tel. 2510-3020
Manulife Tower 20/F
Raymond S.H. Chan
District Manager

Victoria West Branch
Tel. 2510-3022
Manulife Tower 22/F
Clement K.Y. Cho
Branch Manager

Hong Kong South Branch
Tel. 2510-3019
Manulife Tower 19/F
Leslie C.L. Lau
Branch Manager

Island West Branch
Tel. 2510-3025
Manulife Tower 23/F
Dominic K.W. Ng
Branch Manager

Oriental South Branch
Tel. 2510-3025
Manulife Tower 25/F
John Bucks
District Manager

Oriental North Branch
Tel. 2510-3023
Manulife Tower 23/F
Frankie S.K. Ho
Branch Manager

Victoria North Branch
Tel. 2510-3020
Manulife Tower 20/F
Carleton W.L. Li
Branch Manager

Oriental East Branch
Tel. 2510-3020
Manulife Tower 20/F
John Bucks
District Manager

Island South Branch
Tel. 2510-3025
Manulife Tower 25/F
John Bucks
District Manager

Hong Kong Central Branch
Tel. 2510-3025
Manulife Tower 25/F
John Bucks
District Manager

Victoria South Branch
Tel. 2510-3025
Manulife Tower 25/F
John Bucks
District Manager

Hong Kong East Branch
Tel. 2510-3022
Manulife Tower 22/F
Daniel K.C. Kuo
District Manager

Rose Chung's Branch
Tel. 2510-3019
Manulife Tower 19/F
Rose Y.Y. Chung
Branch Manager

Jennifer Lee's Branch
Tel. 2510-3024
Manulife Tower 24/F
Jennifer W.C. Lee
Branch Manager

George Lai's Branch
Tel. 2969-8888
Fortress Tower 20/F
George T.N. Lai
Branch Manager

Michelle Lai's Branch
Tel. 2510-3024
Manulife Tower 24/F
Michelle S.Y. Lai
Branch Manager

John Li's Branch
Tel. 2510-3024
Manulife Tower 24/F
John C.A. Li
Branch Manager

INTERNATIONAL OFFICE LISTING

K. K. Wong's Branch
Tel. 2510-3021
Manulife Tower 21/F
K. K. Wong
Branch Manager

Thomas Wan's Branch
Tel. 2510-3016
Manulife Tower 16/F
Thomas Y.K. Wan
Branch Manager

Hong Kong West Branch
Tel. 2835-6888
Causeway Bay Plaza 23/F
Kelvin K.F. Wong
District Manager

Johnson Au's Branch
Tel. 2835-6888
Causeway Bay Plaza 23/F
Johnson K.W. Au
Branch Manager

Peninsula East Branch
Tel. 2956-8000
Gateway 7/F
William K.L. Luk
District Manager

Kowloon South Branch
Tel. 2956-8000
Gateway 7/F
Peter W.C. Shum
District Manager

Peninsula West Branch
Tel. 2956-8000
Gateway 7/F
Johnson M.T. Wong
District Manager

Sammy Wong's Branch
Tel. 2409-3888
Nan Fung Centre 23/F
Tsuen Wan
Sammy T.C. Wong
Branch Manager

International Services Branch
Tel. 2510-3174
Manulife Tower 27/F
Graham Donald
Branch Manager

Alex Fu's Branch
Tel. 2510-3020
Manulife Tower 20/F
Alex Fu
Branch Manager

David Lam's Branch
Tel. 2510-3016
Manulife Tower 16/F
Y. F. Lam
Branch Manager

Michael Leung's Branch
Tel. 2510-3025
Manulife Tower 25/F
Michael W.K. Leung
Branch Manager

TAIWAN

Manulife Taiwan Branch
Tel. 886-2-740-9080
IBM Plaza 4/F
2 Tun Hwa South Rd.,
Section 1, Taipei
Taiwan R.O.C.
Edmund Wong
Country Vice President

CHINA

Representative Offices

Shenzhen Representative Office
Tel. (86-755) 335-1000 Ext. 1719/
1739
Ste. 1719, UTC Plaza
Shen Nan Zhong Rd.,
Shenzhen 518031, PRC
Jimmy Lei Gu
Clerk

Beijing Representative Office
Tel. (86-10) 513-7788 Ext. 6132
Ste. 6132, Grand Hotel Beijing
35 East Cheng An Avenue
Beijing 100006, PRC
Gary Gen Rong Zhao
Representative

Shanghai Representative Office
Tel. (86-21) 481-1565
Jianguo Hotel Shanghai
439 Cao Xi Road (N),
Ste. 726 & 727
Shanghai 200030, PRC
Allan Dong Hui Fan
Representative

Chengdu Representative Office
Shudu Mansion Hotel, Ste. 1717
20 Shulinbeier St.,
Chengdu City,
Sichuan 610016, PRC
Margaret Hua Shi Shen
Representative Assistant

Guangzhou Representative Office
The Garden Hotel, Ste. 714
368 Huanshi Dong Lu
Guangzhou 510064, PRC
Tracy Wei Hong Liang
Representative Assistant

PACIFIC RIM DIVISION

Pacific Rim Regional Office
80 Anson Rd.,
#26-01 IBM Tower
Singapore 0207
H. David Allen
Senior Vice President and General
Manager, Pacific Rim Division

SINGAPORE

Joint Venture Company

OUB ManuLife Pte. Ltd.
Tel. 65-224-1222
80 Anson Rd.,
International Plaza #06-18
Singapore 079903
Garry T. Dick, CLU, FLMI
Country Vice President

PHILIPPINES

Head Office

Manulife Centre
Tel. (63-2) 817-2976 to 80,
818-8808, 818-8908
Fax (63-2) 818-7664
Tordesillas corner Gallardo Sts.,
Salcedo Village, Makati City
Philippines
Renato A. Vergel De Dios
President and CEO

Branch Offices

Metro East Branch
Tel. (63-2) 819-0829,
(63-2) 817-2976 to 80 loc. 605/609
Manulife Centre, 6th Floor
Adel C. Joseph
Branch Manager

Metro North Branch
Tel. (63-2) 818-5009,
(63-2) 817-2976 to 80 loc. 301/364
Manulife Centre, 3rd Floor
Greg V. Tongko
Branch Manager

Metro South Branch
Tel. (63-2) 815-4226,
(63-2) 817-2976 to 80 loc. 603
Manulife Centre, 5th Floor
John D. Chua
Branch Manager

Metro West Branch
Tel. (63-2) 818-5209,
(63-2) 817-2976 to 80 loc. 501/513
Manulife Centre,
Ground Floor
Pancho S. Martinez
Branch Manager

Vis-Min Branch
Tel. (63-32) 253-1921 to 28
Martinez Bldg., 2nd Floor
Osmena Blvd., Cebu City
Bunny D. Pages
Senior Branch Manager

INDONESIA

Joint Venture Company

Jakarta Branch Office
Wisma Dharmala Manulife
Tel. 62-21-230-3223/4
2nd-7th Floor
Jl. Pegangsaan Timur No. 1A
Jakarta 10320
David Horman
Country Vice President

The following are located at the
above address:

Branch Offices

Jakarta Utama
Indria O.S.
Branch Manager

Jakarta Raya
Nancy Sutikno
Branch Manager

Jakarta Utara
Rachman Saleh
Branch Manager

Jakarta Pusat
Veronica Taruli
Branch Manager

Jakarta Metro
Jimmy Walia
Branch Manager

Jakarta Cikini
Sonita Yangi
Branch Manager

Jakarta Menteng
Santi S.P.
Branch Manager

Jakarta Barat
Chandra Bonita
Branch Manager

Jakarta Timur
Penny Djatnika
Branch Manager

Jakarta Central
Joseph Suyanto
Branch Manager

Jakarta Pegangsaan
Lena Sintawidjaja
Branch Manager

Jakarta Pemuda
Susanna Wagiman
Assistant Branch Manager

Jakarta Jaya
Prista Kishin Jaswani
Branch Manager

Jakarta Prima
Lucia Ch. Tirta
Branch Manager

Nusantara Branch Offices

Bali
Tel. 62-361-235330, 235764-5
Jl. Hayam Wuruk No. 124
Tanjung Bungkak, Denpasar
Salam Muhammadong
Branch Manager

Bandar Lampung
Tel. 62-721 261733, 267039,
252460, 252462
Jl. Raden Intan No. 88C
Tanjung Karang
Fachrizal Octavianus
Branch Manager

Bandung
Tel. 62-22-430089, 433623
Jl. Abdul Rivai No. 11

Tel. 62-22-231991, 234691-2,
237886, 237889
Jl. Cipaganti No. 140
Wongkar Vayon
Branch Manager

Batam
Tel. 62-778-457175, 424937
Komplek Sulaiman Blok A No. 8
Jl. Sultan Abdul Rachman No. 1
I.J. Sugeng Wibowo
Assistant Branch Manager

Jember
Tel. 62-331-21719, 89772
Jl. Trunojoyo No. 15
Kartono
Assistant Branch Manager

Malang
Tel. 62-341-491243, 494167-8
Jl. Let. Jend. Sutoyo No. 39 B
Yurianto Atmadjaja
Branch Manager

Medan
Tel. 62-61-563003 (Hunting)
Jl. Guru Patimpus No. 1
(Komplek Deli Plaza
Blok G 1-2-3-4)
Yozi Azahari
Branch Manager

Palembang
Tel. 62-711-357572, 354642,
365250, 367691-2
Jl. Veteran No. 28 D-E
Fachrizal Octavianus
Branch Manager

Pekanbaru
Tel. 62-761-38685
Jl. Ir. H. Juanda 76
I.J. Sugeng Wibowo
Assistant Branch Manager

Pontianak
Tel. 62-561-37013 (Hunting)
Jl. Ir. H. Juanda 1-3
Djati Sutanto
Branch Manager

Semarang Utama
Tel. 62-24-415609 (Hunting)
Jl. Pandanaran 115
Yumnan Sabrie
Branch Manager

Semarang Central
Tel. 62-24-415609 (Hunting)
Jl. Pandanaran 115
Indra K.P.
Branch Manager

Solo
Tel. 62-271-713545, 715912
Jl. Honggowongso No. 24
Willy A. Prianto
Branch Manager

Surabaya Prima
Tel. 62-31-5310721, 5310724,
5311769, 5316033
Plaza Surabaya Blok A 8-17
Jl. Pemuda No. 31-37
Herman Yoseph Aiwan
Branch Manager

Surabaya Inti
Tel. 62-31-5310721, 5310724,
5311769, 5316033
Plaza Surabaya Blok A 8-17
Jl. Pemuda No. 31-37
Susie Lasmono
Branch Manager

Yogyakarta
Tel. 62-274-514131, 564462
Jl. Abu Bakar Ali No. 18 A
Wardyono
Assistant Branch Manager

Ujung Pandang
Tel. 62-411-327817, 327813, 325298
Jl. Sungai Saddang
(Komp. Latanete Plaza) Ruko B2
Bima Aranta
Care Taker

KOREA

Joint Venture Company

Head Office

Young Poong Manulife Insurance
Company
Tel. 822-515-5300
Young Poong Building 8/F
142 Nonhyon-Dong, Gangnam-Ku
Seoul, 135-749, Korea
Donald D. Paik
Country Vice President

Branch Offices

Gang Nam Branch
Tel. 822-515-5700
Young Poong Building 3/F
142 Nonhyon-Dong,
Gangnam-Ku,
Seoul, 135-749, Korea
K.A. Ahn
Branch Manager

Jong No Branch
Tel. 822-399-5700
Young Poong Building 7/F
33 Seolin-Dong, Jongno-Ku,
Seoul, 110-110, Korea
N.D. Yang
Branch Manager

Myung Dong Branch
Tel. 822-399-5720
Young Poong Building 7/F
33 Seolin-Dong, Jongno-Ku,
Seoul, 110-110, Korea
M.K. Kim
Branch Manager

Sae Jong Branch
Tel. 822-399-5740
Young Poong Building 7/F
33 Seolin-Dong, Jongno-Ku,
Seoul, 110-110, Korea
M.W. Lee
Branch Manager

Suh Cho Branch
Tel. 822-512-7818
142 Nonhyon-Dong,
Gangnam-Ku,
Seoul, 135-749, Korea
H.B. Choi
Branch Manager

VIETNAM

Hanoi Representative Office
Tel. (844) 228733
Fax (844) 228741
47 Quang Trung, Room 207
Hanoi, Vietnam
Trinh Bieh Ngoc
Assistant Representative

Reinsurance Operations

Head Office
Tel. (416) 926-3507
200 Bloor Street East, NT-8
Toronto, Ontario M4W 1E5
Zane Stait-Gardner
Senior Vice President and
General Manager

Investment Operations

Toronto
Tel. (416) 256-1444
3200 Dufferin St., Ste. 500
North York, Ontario M6A 2T3
J. van Dongen
Regional Director

Kitchener/Waterloo
Tel. (519) 746-1750
1 Blue Springs Dr., Ste. 303
Waterloo, Ontario N2J 4M1
M.C. Robinson
Regional Director

MORTGAGE

Head Office

Tel. (416) 926-5977
200 Bloor St. East,
Toronto, Ontario M4W 1E5

Canada

ALBERTA

Offices

Calgary
Tel. (403) 261-7900
550-6th Ave., S.W., Ste. 1475
Calgary, Alberta T2P 0S2
V. Bayly
Regional Director

Edmonton
Tel. (403) 429-2221
Manulife Place
10180-101st St., Ste. 690
Edmonton, Alberta T5J 3S2
S.B. Kates
Regional Director

BRITISH COLUMBIA

Vancouver
Tel. (604) 683-7746
1111 West Georgia St., Ste. 1806
Vancouver, British Columbia
V6E 4M3
J.W. Popoff
Regional Director

ONTARIO

Offices

Ottawa
Tel. (613) 234-2999
Manulife Place
55 Metcalfe St., Ste. 740
Ottawa, Ontario K1P 6L5
A.N. Jensen
Regional Director

Other Operations

Head Office

Tel. (416) 926-3507
200 Bloor Street East, NT-8
Toronto, Ontario M4W 1E5
Zane Stait-Gardner
Senior Vice President and
General Manager

Toronto
Tel. (416) 256-1444
3200 Dufferin St., Ste. 500
North York, Ontario M6A 2T3
J. van Dongen
Regional Director

Kitchener/Waterloo
Tel. (519) 746-1750
1 Blue Springs Dr., Ste. 303
Waterloo, Ontario N2J 4M1
M.C. Robinson
Regional Director

QUEBEC

Montreal
Tel. (514) 288-6988
Centre ManuVie
2000 Mansfield St., Ste. 920
Montreal, Quebec H3A 2Z6
R. Di Vita
Regional Director

United States

CALIFORNIA

Los Angeles
Tel. (213) 689-0813
865 South Figueroa St., Suite 2300
Los Angeles, CA 90017
S. Croul
Regional Manager

San Francisco
Tel. (415) 675-7790
50 California St., Suite 2910
San Francisco, CA 94111
S. LeGardeur
Regional Manager

DISTRICT OF COLUMBIA

Washington
Tel. (202) 682-1260
1350 I St., N.W., Suite 450
Washington, D.C. 20005-3305
G.W. Chaplin
Regional Manager

GEORGIA

Atlanta
Tel. (770) 512-8222
115 Perimeter Center Place
Suite 965
Atlanta, GA 30346
L.A. Munn
Regional Manager

ILLINOIS

Chicago
Tel. (847) 605-8550
Schaumburg Corporate Center
1515 Woodfield Rd., Ste. 600
Schaumburg, IL 60173
J. Reynolds Schaller
Regional Manager

BERMUDA

Manulife (International) Ltd.
Hamilton
73 Front St.,
P.O. Box HM 2455
Hamilton, HMJX Bermuda

INTERNATIONAL OFFICES

BERMUDA

Hamilton
Tel. (80-9) 292-4876
Manufacturers P&C Limited
Manulife (International) P&C
Limited
Manulife Reinsurance Limited
73 Front St.,
P.O. Box HM 2455
Hamilton, HMJX Bermuda

MASSACHUSETTS

Boston
Tel. (617) 854-4375
73 Tremont Street, 13th Floor
Boston, MA 02108
S. McIsaac
Regional Manager

REAL ESTATE

Head Office

Tel. (416) 926-5500
250 Bloor St. East,
Toronto, Ontario M4W 1E5

Canada

ALBERTA

Offices

Calgary
Tel. (403) 264-4980
Calgary House
550-6th Ave., S.W., Ste. 1475
Calgary, Alberta T2P 0S2
D.A. McGregor
Regional Director

Edmonton
Tel. (403) 420-6236
Manulife Place
10180-101st St., Ste. 690
Edmonton, Alberta T5J 3S4
B.S. Breckenridge
Regional Director

BRITISH COLUMBIA

Offices

Metrotown
Tel. (604) 438-2302
Metrotown Centre
4800 Kingsway, Ste. 400
Burnaby, B.C. V5H 4J2
D.J. Brabbins
Regional Director

Vancouver
Tel. (604) 683-6616
1111 West Georgia St., Ste. 405
Vancouver, B.C. V6E 4M3
M. Henry
Regional Director

MANITOBA

Winnipeg
Tel. (204) 943-2431
386 Broadway, Ste. 910
Winnipeg, Manitoba R3C 3R6
C.E. Bars
Regional Director

GERMANY

Tel. 49-611-990-670
Bahnhofstraße 42
65185 Wiesbaden
Germany
Dr. Rainer Pütz
Managing Director
Manulife Reinsurance-Europe

NOVA SCOTIA

Halifax
Tel. (902) 422-9636
1801 Hollis St., Ste. 200
Halifax, Nova Scotia B3J 3N4
Adrian Cowling
Property Manager

NEWFOUNDLAND

St. John's
Tel. (709) 739-6300
Cabot Place
100 New Gower St., Ste. 300
St. John's, Newfoundland A1C 6K3
A.M. Butt
Property Manager

ONTARIO

Offices

Head Office/250 Bloor Street East
Tel. (416) 926-6300
200 Bloor Street East, NT-M
Toronto, Ontario M4W 1E5
J. Bisanti
Regional Director

Kitchener/Waterloo
Tel. (519) 746-1072
Kingswood Business Centre
1 Blue Springs Dr., Ste. 303
Waterloo, Ontario N2J 4M1
J.C. Cameron
Regional Director

Ottawa
Tel. (613) 238-6611
55 Metcalfe St., Ste. 740
Ottawa, Ontario K1P 6L5
S. Hutchinson
Regional Director

Toronto
Tel. (416) 923-9525
Manulife Centre
55 Bloor St. West, Ste. 200
Toronto, Ontario M4W 1A5
A.J. Mangione
Regional Director

QUEBEC

Montreal
Tel. (514) 288-6773
Centre ManuVie
2000 Mansfield St., Ste. 920
Montreal, Quebec H3A 2Z6
C. Pepin
Property Manager

SINGAPORE

Tel. 65-420-3700
80 Anson Rd., #26-01 IBM Towers
Singapore 0207
David W. Matthews
Reinsurance Vice President
Asia Pacific

United States

CALIFORNIA

Offices

Los Angeles
Tel. (213) 689-0813
865 South Figueroa St., Ste. 2300
Los Angeles, CA 90017
T.A. Patton
Regional Director

San Diego
Tel. (619) 292-1667
7510 Clairemont Mesa Blvd., Ste. 211
San Diego, CA 92111-1539
B.R. Pearson
Real Estate Director

DISTRICT OF COLUMBIA

Washington, D.C.
Tel. (202) 682-9543
1350 I St., N.W., Ste. 450
Washington, D.C. 20005-3305
S.J. Ferguson
Regional Director

ILLINOIS

Chicago
Tel. (847) 605-8550
Schaumburg Corporate Center
1515 Woodfield Rd., Ste. 600
Schaumburg, IL 60173
D.V. McMann
Regional Director

SECURITIES

Head Office

Tel. (416) 926-5977
200 Bloor Street East
Toronto, Ontario M4W 1E5

United Kingdom

Manulife International
Investment Office
Tel. 011-44-171-330-1900
Broad Street House
55 Old Broad Street
London, England
S. Boag
Vice President
International Investments,
Finance and Control

SUBSIDIARY LISTING

(See note below)

SUBSIDIARY		PER CENT OWNERSHIP	CONSOLIDATED VALUE OF DIRECTLY-OWNED SUBSIDIARIES
Indirectly-Owned (\$millions)	ADDRESS		
Manulife Reinsurance Corporation (U.S.A.)*	Bloomfield Hills, Michigan, U.S.A.	100	\$1,126
The Manufacturers Life Insurance Company of America	Bloomfield Hills, Michigan, U.S.A.	100	
Manulife Series Fund, Inc.	Toronto, Canada	100	
Manufacturers Adviser Corporation	Toronto, Canada	100	
The Manufacturers Life Insurance Company (U.S.A.)	Bloomfield Hills, Michigan, U.S.A.	100	
Manulife Reinsurance Limited	Hamilton, Bermuda	100	
ManuLife Holding Corporation	Toronto, Canada	100	
Manufacturers Life Mortgage Securities Corporation	Richmond, Virginia, U.S.A.	100	
ManEquity, Inc.	Toronto, Canada	100	
ManuLife Service Corporation	Toronto, Canada	100	
Manulife Property Management of Washington, D.C., Inc.	Washington, D.C.	100	
The Manufacturers Investment Corporation	Bloomfield Hills, Michigan, U.S.A.	100	613
ManuLife (International) Limited	Hong Kong	100	241
Manulife Financial Holdings Limited	Waterloo, Canada	100	114
Manulife Bank of Canada	Waterloo, Canada	100	
Manulife Securities International Ltd.	Waterloo, Canada	100	
Family Financial Services Limited	Markham, Canada	100	
Family Trust Corporation	Markham, Canada	100	
Manulife (International) Reinsurance Limited	Hamilton, Bermuda	100	100
Manulife (International) P & C Limited	Hamilton, Bermuda	100	
Manufacturers P & C Limited	Hamilton, Bermuda	100	
ManuLife Investment Management Corporation	Toronto, Canada	100	39
159139 Canada Inc.	Toronto, Canada	50	
Altamira Management Ltd.	Toronto, Canada	60.96	
ManuCab Ltd.	Toronto, Canada	100	33
OUB ManuLife Pte. Ltd.	Singapore	50	9
P.T. Asuransi Jiwa Dharmala Manulife	Jakarta, Indonesia	51	7
Young Poong Manulife Insurance Company	Seoul, South Korea	50	5
WT (SW) Properties Limited	London, England	100	5
Manulife Data Services Inc.	Bridgetown, Barbados	100	5
Manulife International Investment Management Limited	London, England	100	3
Manulife International Fund Management Limited	London, England	100	
TOTAL			\$2,300

Note: Certain immaterial subsidiaries have been excluded from this list.

*Name changed from The Manufacturers Life Insurance Company of Michigan in 1995.

Manulife Financial is proud
to have been designated
“A Caring Company”
by the Imagine program
because of its policy of
donating and encouraging
employee giving.

A Caring Company



*Printed in Canada on
environmentally friendly paper.
Please recycle.*

*Front cover articles reprinted with
permission from:*

*Sing Tao Daily, source Xinhua
News Agency
The Canadian Press
The Globe and Mail*

For more information on
Manulife Financial,
specific products and
services contact your local
Manulife Financial office or
the Global Communications
Department,

200 Bloor Street East,
Toronto, Ontario
Canada M4W 1E5
Telephone: 416/926-5230
Fax: 416/926-5410

**THE MANUFACTURERS
LIFE INSURANCE
COMPANY**



Manulife Financial

FINANCIÈRE MANUVIE

RÉTROSPECTIVE ANNUELLE

1995



INITIATIVES DE 1995 :

MANUVIE

- FUSIONNE AVEC LA NORD-AMÉRICAINNE
- OBTIENT LE FEU VERT POUR SON EXPANSION EN CHINE

DANS LA PRÉSENTE RÉTROSPECTIVE

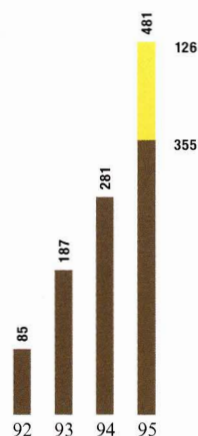
- BÉNÉFICE NET RECORD POUR LA DEUXIÈME ANNÉE CONSÉCUTIVE
- NOUVEAU SOMMET DANS LES VENTES DE L'INDIVIDUELLE VIE AU CANADA
- PROGRAMME PARTENAIRES FINANCIERS DE MANUVIE AUX ÉTATS-UNIS
- L'ASIE-PACIFIQUE SE DISTINGUE PAR LA QUALITÉ DE SON SERVICE



Financière Manuvie



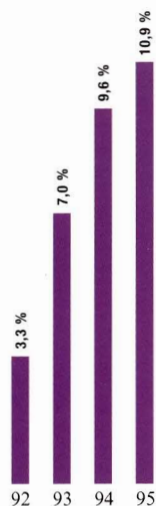
Plus-value sur
dessaisissements
Bénéfice d'exploitation



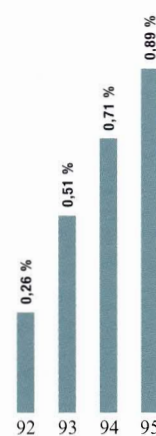
(en millions de dollars)

Rentabilité

En 1995, le bénéfice d'exploitation a augmenté de 26 % par rapport à 1994. En outre, nous avons réalisé des plus-values de 126 millions \$ sur dessaisissements.

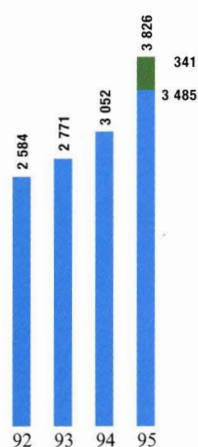
**Rendement des excédents**

Le rendement des excédents a atteint 10,9 %, soit 120 points de base de plus qu'en 1994, en progression vers l'objectif de 14 % fixé par la Financière Manuvie.

**Rendement de l'actif**

Le rendement de 0,89 % dégagé par l'actif se situe tout près de l'objectif de 1 % fixé par la Financière Manuvie.

Emprunt subordonné
Excédents



(en millions de dollars)

Fonds propres

Les excédents ont augmenté de 14 % en 1995 et les fonds propres de 774 millions \$, en raison des bénéfices réalisés et de l'émission d'un emprunt subordonné de 341 millions \$.

Actif
Actif et fonds distincts gérés
pour compte d'autrui



(en millions de dollars)

Actif et fonds distincts gérés pour compte d'autrui

L'actif a diminué de 365 millions \$ en 1995, en raison de la vente d'opérations évaluées à 2,3 milliards \$. Si l'on exclut la baisse due aux dessaisissements, l'actif propre est en hausse de 5 %, et l'actif et les fonds distincts gérés pour compte d'autrui ont augmenté de 8 %.

(en millions de dollars)
Fonds distincts inclus**Total des primes**

Le total des primes n'a que légèrement augmenté en 1995. Si l'on exclut l'incidence des dessaisissements, les primes affectées aux fonds généraux ont augmenté de 5 % en 1995, tandis que les dépôts en fonds distincts sont restés stables.

La Financière Manuvie a pour principe d'appliquer des normes d'emploi exemptes de préjugés, visant notamment à attirer et garder des employés de divers milieux, représentatifs des nombreux marchés et communautés auxquels elle dispense des services dans le monde.



Message du président

Forte augmentation des résultats et restructuration stratégique en 1995

Page 2

La nouvelle Manuvie

La fusion avec La Nord-américaine, un événement marquant pour le service, la solidité et l'envergure

Page 4



Associés dans le succès

Le programme de partenariat, des ressources accrues pour nos spécialistes

Page 14



Manuvie dans une classe à part

À Hong Kong, Manuvie est reconnue et récompensée pour son service

Page 16



Stratégie efficace... Résultats probants

Des ventes records pour l'Individuelle vie au Canada

Page 12



Une initiative originale

Les colloques Manuvie, une valeur ajoutée pour les clients de la Réassurance

Page 17



TABLE DES MATIÈRES

MESSAGE DU PRÉSIDENT	2
GRANDIR ET PROSPÉRER ENSEMBLE	4
REVUE DE L'ANNÉE 1995	
Nos activités au Canada	6
Nos activités aux États-Unis	7
Nos activités en Asie-Pacifique	8
Nos activités de réassurance	9
Nos activités de placement	10
HOMMAGE À L'ÉLITE	11
CANADA	
Stratégie efficace... Résultats probants	12
Fonds de placement : l'ascension	12
Chef de file de l'assurance collective au Canada	13
ÉTATS-UNIS	
Des solutions novatrices adaptées aux besoins des clients	14
Encore plus présente aux États-Unis	15
Un régime de retraite très bien noté	15
ASIE-PACIFIQUE	
Manuvie se distingue par son service	16
Nouveaux records en Asie-Pacifique	16
RÉASSURANCE	
La satisfaction des besoins des clients	17
Le service à la clientèle : une valeur reconnue mondialement	17
PLACEMENTS	
Gestion d'un portefeuille hautement performant	18
Une stratégie de placement sans frontières	19
Accès élargi aux marchés de capitaux	19
CONSEIL D'ADMINISTRATION	20
COMITÉ DE DIRECTION	20
RÉGIE D'ENTREPRISE	22
DONS DE SOCIÉTÉ	Des placements d'avenir
RAPPORT FINANCIER ANNUEL 1995	25
NOS BUREAUX DANS LE MONDE	74
LISTE DES FILIALES	80

This Manulife Financial Annual Review is also available in English.

Sauf indication contraire, tous les chiffres sont en dollars canadiens.

Je suis heureux de souligner que l'année 1995 a été très favorable pour la Financière Manuvie; non seulement ses résultats sont en forte augmentation, mais elle a entrepris avec succès une importante restructuration de ses activités. Salariés, agents, cadres et titulaires de contrat peuvent être fiers de ce qui a été accompli. La Compagnie est prête à faire face aux défis et à saisir les occasions qui se présenteront en 1996 et au-delà. Ci-après, le survol de l'année.

Le bénéfice net consolidé s'établit, compte tenu des éléments exceptionnels liés à la cession de certaines activités, à 481 millions de dollars, soit un rendement des excédents de 14,7 %. Éléments exceptionnels exclus, le

Aux États-Unis, les primes de la Collective retraite ont augmenté de 28 %; en outre, nous nous sommes classés premiers pour la valeur de nos services et nous avons reçu les meilleures notes lors de deux sondages largement reconnus. Les primes d'assurance individuelle n'ont pas progressé, en raison d'une concurrence dure et persistante. Des mesures correctrices sont en place, et nous avons bon espoir qu'elles portent fruit dans un proche avenir.

En Extrême-Orient, notre croissance demeure exceptionnelle. À Hong Kong, notre part de marché augmente toujours; les primes ont progressé de plus de 16 % en 1995, comme depuis le début de la décennie.

Notre croissance a été remarquable également en Indonésie (30 %), aux Philippines (31 %) et en Corée (23 %). À Singapour, les primes ont progressé de 26 % par rapport à 1994. À Taiwan, les primes sont passées de 3 millions de dollars en 1994 à 12,8 millions en 1995, ce qui est spectaculaire.

En 1995, le gouvernement de la République populaire de Chine a informé la Financière Manuvie qu'il l'autoriserait à exercer ses activités en Chine; elle sera la première société d'assurance canadienne et la deuxième société d'assurance-vie du monde admise en territoire chinois. Une représentation a été ouverte en République du Vietnam; en 1996, nous demanderons l'autorisation d'exercer. L'Asie nous ouvre donc des perspectives exceptionnelles.

La division Réassurance maintient la croissance de ses revenus et dégage toujours des bénéfices élevés. Les primes se chiffrent maintenant à 569 millions de dollars.

La division demeure le principal rétrocessionnaire Vie d'Amérique du Nord. En Europe et en Asie, elle poursuit son expansion à un rythme satisfaisant.

Les résultats d'exploitation consolidés ont bénéficié de résultats techniques favorables encore cette année, preuve de la qualité de notre dispositif de sélection des risques. Les résultats de placement sont assez satisfaisants. Ils sont dus à la vigueur des marchés d'actions et d'obligations ainsi qu'à l'amélioration continue de la qualité de l'actif; les taux de défaillance et le niveau des crédits non rentables sont bien inférieurs à la moyenne de l'industrie. Enfin la réaffectation des capitaux considérables qu'a dégagés la cession d'actifs et d'activités non stratégiques a contribué aussi à l'amélioration du bénéfice global.

En matière de restructuration stratégique, la Compagnie a franchi d'importantes étapes en 1995; elle a ajouté de nouvelles affaires et abandonné certaines activités.

FUSION AVEC LA NORD-AMÉRICAINE

La principale initiative de l'année est sans aucun doute la fusion avec La Nord-américaine, compagnie d'assurance-vie; l'accord a été signé le 7 septembre et a pris effet le 1^{er} janvier 1996. L'actif consolidé va augmenter de quelque 5,7 milliards de dollars, et les produits devraient augmenter de plus de 1,5 milliard. La fusion renforce nos branches individuelle et collective canadiennes ainsi que notre secteur de réassurance; elle nous apporte une clientèle bien établie dans le secteur canadien des

UNE POSITION DE FORCE

Dominic D'Alessandro (à gauche)
Président et
chef de la direction

William R. C. Blundell
Président du
conseil d'administration



bénéfice net est de 355 millions, en hausse de 74 millions (soit 26 %) sur l'exercice précédent. En pourcentage des excédents, il est de 10,9 %, par rapport à 9,6 % l'an dernier. Les participations versées aux titulaires se chiffrent à 356 millions de dollars, en hausse de plus de 14 %.

Les produits d'exploitation ont augmenté dans toute la Compagnie, et les résultats nets de nos activités ont atteint des niveaux sans précédent.

SURVOL DIVISIONNEL

Au Canada, l'Individuelle vie a connu un exercice remarquable. Les primes ont progressé de 12 %, preuve que nos produits et notre mode de distribution (par des conseillers professionnels) sont très bien accueillis, à la fois par la clientèle riche, et par celle dont les revenus se situent dans la tranche moyenne ou supérieure. Sur un marché où les compétiteurs ne manquent pas, notamment ceux de haut niveau, pareil résultat vaut d'être souligné. Dans la branche Collective vie et maladie, les primes et dépôts assimilés ont presque doublé, par suite de l'accroissement de notre clientèle propre et de l'intégration réussie de la clientèle de la Confédération Vie. Ce résultat aussi est à souligner, compte tenu de l'âpre concurrence tarifaire qui a marqué l'année. Dans le secteur des services Épargne et Retraite, l'accroissement de la concurrence a entraîné une légère réduction de notre portefeuille; en outre, la volatilité des taux à l'époque cruciale des REER a rétréci les marges. La division demeure la principale émettrice de rentes individuelles du Canada; elle a par ailleurs un vigoureux plan d'expansion pour l'année qui vient.

groupes à affinité et dans le secteur américain des rentes à capital variable; elle augmente les fonds propres d'environ 500 millions de dollars. Enfin, qui plus est, La Nord-américaine va ajouter beaucoup au bénéfice net et nous aider ainsi à atteindre notre objectif de 14 % de rendement des excédents. Conscients de l'importance cruciale d'assurer l'intégration progressive mais efficace de La Nord-américaine, nous en avons fait notre priorité pour l'année 1996.

Nous avons pris le parti d'abandonner les secteurs où le volume de notre activité est inférieur au point critique ou dont les perspectives de croissance nous paraissent médiocres. Trois secteurs ont été cédés : notre filiale Vie du Royaume-Uni ainsi que notre succursale du Royaume-Uni; notre banque britannique, le Western Trust and Savings; enfin le FirstLine Trust, au Canada.

Le bilan a été renforcé aussi en 1995 par la cession de 520 millions de dollars d'actifs immobiliers et par la vente en bloc de 205 millions de dollars de créances hypothécaires restructurées d'entreprises. Il est à noter que ces cessions d'immeubles et de créances hypothécaires ont dégagé une plus-value par rapport à la valeur comptable, ce qui atteste à la fois la prudence observée dans nos évaluations comptables et le soin apporté au choix du moment et du prix des cessions.

La Financière Manuvie a pu constater en avril 1995 combien le marché reconnaît sa solidité et la qualité de sa signature. L'emprunt subordonné de 250 millions de dollars US qu'elle venait d'émettre, le premier du genre, a été souscrit sans délai par de grands investisseurs institutionnels, à un taux à peine supérieur à celui des emprunts fédéraux américains.

L'amélioration de notre bénéfice, conjuguée aux restructurations et à l'emprunt subordonné, a beaucoup renforcé notre bilan. Les restructurations entreprises au cours des deux dernières années ont allégé de quelque 3,1 milliards l'actif du bilan, dont le niveau n'a pour ainsi dire pas changé. Par contre, les fonds propres consolidés (excédents et emprunt subordonné) ont augmenté de plus de 1 milliard au cours de cette période et se chiffrent aujourd'hui à 3,8 milliards. Le ratio fonds propres/passif est maintenant de 10,6 %, contre 8,2 % fin 1994 et 7,8 % fin 1993. Même après consolidation de l'actif de La Nord-américaine, le niveau de nos fonds propres sera probablement plus de deux fois supérieur au MPRCE, ratio fixé par les autorités de tutelle.

L'AVENIR

Pour ce qui est de l'avenir, il réserve à Manuvie, comme à ses grands concurrents, de nombreux défis. Il faut continuer de réduire les coûts unitaires, afin d'apporter une valeur concurrentielle à notre clientèle; il faut concurrencer hardiment les autres secteurs des services financiers, et par voie directe et par voie de produits de substitution; il faut accroître le rendement des fonds propres, pour attirer l'épargne neuve et pour justifier le remplacement chez nous de l'épargne qui nous est déjà confiée; enfin, qui plus est, il faut trouver les moyens de satisfaire sans cesse davantage notre clientèle dans tout ce que nous faisons.

Forts de l'excellente tenue que nous avons affichée en 1995 et des assises fermes que nous avons édifiées au cours de cette année, nous sommes plus que prêts, nous le savons, à mener à bien ces tâches et à saisir les possibilités qui s'ouvriront à nous.

Au nom de Bill Blundell, président du conseil, je souhaite la bienvenue aux personnes ci-après, qui étaient membres du conseil d'administration de La Nord-américaine et qui sont maintenant membres du conseil de Manuvie : William A. Farlinger, président du conseil, Ontario Hydro; Allister P. Graham, président du conseil et chef de la direction, The Oshawa Group Limited; Robert W. Korthals, ancien président de la Banque Toronto-Dominion; et W. Perry Neff, consultant principal, Chemical Bank, Fiducie et placements. Je tiens par ailleurs à exprimer ma gratitude à Richard I. Nelson, qui quitte le conseil après des années de services dévoués.

Le principal actif de Manuvie, c'est son personnel; je remercie les 14 000 employés et agents que nous avons de par le monde, du dévouement, des efforts, du professionnalisme dont ils font constamment preuve et qui permettent à la Compagnie d'atteindre ses objectifs.

NOTRE VISION : DEVENIR LA COMPAGNIE

D'ASSURANCE-VIE LA PLUS PROFESSIONNELLE DU MONDE, EN

OFFRANT À TOUS NOS CLIENTS DES SERVICES INCOMPARABLES

DE PROTECTION FINANCIÈRE ET DE GESTION DES PLACEMENTS,

PARFAITEMENT ADAPTÉS À LEURS BESOINS.

Je souhaite chaleureusement la bienvenue aux ex-employés et agents de La Nord-américaine qui se joignent à nous pour poursuivre l'expansion d'une société de grande envergure.

Manuvie remercie de leur soutien constant ses clients actuels et nouveaux, qui sont plus de trois millions dans le monde. Nous demeurons résolu à leur fournir des produits et services de qualité supérieure, et de la manière la plus professionnelle qui soit.

Le président et chef de la direction,



DOMINIC D'ALESSANDRO

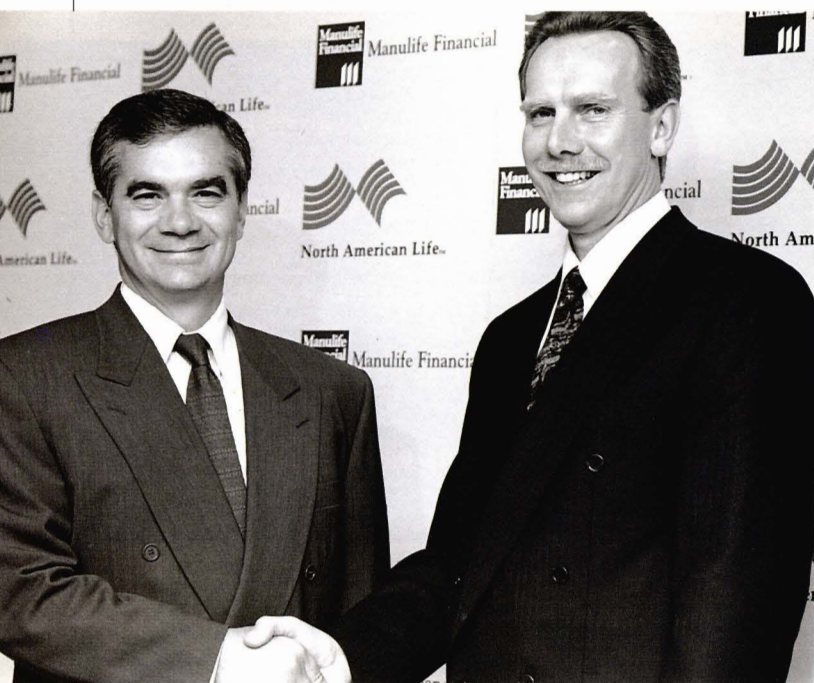
Le 7 septembre 1995, la Financière Manuvie et La Nord-américaine marquaient l'histoire en annonçant la conclusion d'un accord prévoyant la fusion de leurs opérations. Il s'agissait là d'un événement sans précédent puisque cette fusion était la première du genre au Canada entre deux sociétés d'assurance-vie à forme mutuelle. La fusion, approuvée d'abord par les titulaires de contrat avec participation des deux

compagnies, ensuite par les organismes de réglementation, a donné naissance à la plus importante société d'assurance-vie du Canada et à l'une des plus grandes de l'Amérique du Nord. L'accord a pris effet le 1^{er} janvier 1996, et la société issue de la fusion a conservé le nom de Financière Manuvie.

Les principales agences de notation nord-américaines ont réagi favorablement à la fusion et ont confirmé les excellentes notes accordées à la Compagnie, comme en témoignent les commentaires suivants. Moody's Investors Services : « La fusion avec La Nord-américaine, conjuguée à l'acquisition du portefeuille de la Confédération Vie, consolide la présence de la Compagnie sur le marché nord-américain. » Duff & Phelps : « On peut s'attendre à ce que la fusion soit, avec le temps, avantageuse pour la

Financière Manuvie, et qu'elle lui permette de réduire ses dépenses, d'augmenter sa capacité de distribution et d'améliorer son positionnement sur le marché dans plusieurs de ses gammes de produits. »

Le facteur décisif à l'origine de la fusion de deux des plus grandes institutions financières du Canada a été la certitude que la « nouvelle » compagnie aura la masse critique nécessaire pour relever les défis et saisir les occasions qui se présenteront. « Notre objectif à long terme est de devenir le plus grand assureur sur tous les marchés où nous exerçons notre activité, affirme Dominic D'Alessandro, président et chef de la direction de la Financière Manuvie. Notre stratégie consiste à concentrer nos efforts sur nos principales opérations d'assurance et d'élargir tous nos secteurs d'activité de façon sélective et mesurée. La fusion avec La Nord-américaine nous permet de devenir le chef de file sur plusieurs marchés clés, tout en bénéficiant de nouvelles activités qui s'intègrent harmonieusement



Alliance historique :

Dominic D'Alessandro (à gauche)

et Brian Moore célèbrent

l'annonce de la fusion.

**« Nous misons sur
nos forces pour le
plus grand bénéfice
de nos clients. »**

aux nôtres. Nous misons sur nos forces pour le plus grand bénéfice de nos clients en créant une compagnie qui possède la taille et les ressources nécessaires pour exceller sur le marché hautement concurrentiel d'aujourd'hui. »

Pour La Nord-américaine, un partenariat avec une grande et solide compagnie, capable de faire face à la concurrence sur tous les marchés qu'elle dessert ne pouvait qu'apporter aux clients une sécurité financière accrue, ainsi que d'autres avantages. De plus, les deux compagnies partageaient une même vision de l'avenir.

« M. D'Alessandro et moi-même sommes convaincus que, pour prospérer dans l'industrie des services financiers, nous devons occuper le rang de chef de file dans les principaux secteurs d'assurance que nous desservons », affirme Brian Moore, alors chef de la direction de La Nord-américaine, devenu vice-président directeur, Assurances canadiennes.

« La similitude de nos philosophies d'entreprise, gammes de produits et méthodes de gestion rend la fusion d'autant plus attrayante et accroît les avantages qui en découlent pour les clients ».

Les résultats de la fusion sont vraiment remarquables. La « nouvelle » Financière Manuvie est désormais la première société d'assurance-vie canadienne pour l'actif et le produit d'exploitation; le niveau élevé de ses fonds propres et de ses bénéfices, ainsi que le rendement du capital et de l'actif, sont supérieurs à ceux des deux compagnies avant la fusion.

La fusion renforce considérablement nos branches individuelle et collective canadiennes et elle nous ouvre un tout nouveau marché, celui des groupes à affinité, telles les associations d'anciens étudiants, les associations professionnelles et autres. Elle permet aussi d'augmenter fortement le volume de réassurance de Manuvie et, par l'entremise

de ses filiales North American Security Life et Wood Logan Associates, elle étend les importantes activités de la Compagnie aux États-Unis; enfin, grâce à la First North American Life, elle nous ouvre pour la première fois, les portes de l'État de New York.

Du côté de la gestion des placements, grâce à ses nouvelles filiales, Elliott & Page Limited, Seamark Asset Management Ltd. et NAL Resources Management Limited, à ses propres activités de placement et aux intérêts qu'elle possède dans Gestion Altamira Ltée, la Compagnie apporte une plus grande compétence en matière de gestion de fonds de placement, de caisses de retraite et de fonds de placement institutionnels.

La fusion de deux entreprises est une tâche extrêmement exigeante, même dans les circonstances les plus favorables, mais la Compagnie possède l'expérience nécessaire, et elle a fait de la fusion son cheval de bataille pour 1996. « Nous avons, à la tête des deux compagnies fusionnées, une

équipe de direction dotée d'une vaste expérience en matière d'intégration », souligne Donald Guloien, vice-président principal, Expansion de l'entreprise. « En outre, nous avons assigné à cette tâche les personnes les plus chevronnées afin d'être certains de tirer de la nouvelle compagnie non seulement des avantages financiers mais aussi tout le potentiel de croissance. »

Veiller aux intérêts des clients, tel est, depuis plus d'un siècle, le principe fondamental de la Financière Manuvie et de La Nord-américaine. Pour sa part, la « nouvelle » compagnie s'est engagée à faire bénéficier ses quelque trois millions de clients de par le monde d'une solidité financière supérieure, de produits financiers exceptionnels et de services de premier ordre.

Dans ses commentaires sur la fusion, l'agence de notation Standard & Poor's affirme : « La société issue de la fusion occupe une place prépondérante sur le marché dans presque tous les secteurs où elle exerce son activité... Standard & poor's est convaincue que le niveau des fonds propres des deux compagnies réunies demeurera très élevé. »



7 septembre 1995

Dominic D'Alessandro et Brian Moore annoncent l'accord de fusion entre la Financière Manuvie et La Nord-américaine.



28 novembre 1995

98 % des titulaires de contrat avec participation des deux compagnies ont approuvé, lors du vote, l'accord de fusion.



1er janvier 1996

La « nouvelle » Financière Manuvie est formée; le Comité directeur de transition amorce le processus d'intégration.

Nos activités au Canada

La Division canadienne de la Financière Manuvie offre un large éventail de produits d'assurance-vie et d'épargne-retraite, individuels et collectifs; en 1995, 41 % de l'ensemble des primes de la Compagnie proviennent de cette division. À la suite de la fusion avec La Nord-américaine, la Financière Manuvie est devenue la plus importante compagnie d'assurance collective vie et maladie du Canada, la deuxième en importance dans l'assurance-vie individuelle, et elle est un chef de file sur le marché des groupes à affinité. La fusion confirme également la position de la Financière Manuvie dans le domaine des produits d'épargne-retraite, en plus de consolider ses assises canadiennes.

La Division canadienne a enregistré une forte croissance en 1995, les intérêts à long terme de la clientèle demeurant au cœur de ses priorités. Les primes d'assurance-vie individuelle ont progressé de 12 % pour s'établir à 320 millions de dollars. Du côté de la Collective vie et maladie, les primes et dépôts assimilés se sont chiffrés à plus de 1,1 milliard, soit une hausse de

81 % résultant de l'acquisition du portefeuille de la Confédération

Vie et de la croissance du marché des régimes destinés aux petites et moyennes entreprises. Quant aux primes des produits du Service épargne et retraite, elles ont diminué par rapport à 1994, mais l'actif des contrats a augmenté de 9 % pour atteindre 13,4 milliards.

En 1995, l'Individuelle vie a enregistré une très forte progression parce qu'elle a su améliorer ses produits, en plus de concentrer ses efforts sur les principaux segments du marché et accorder une place encore plus grande au recrutement et à la productivité au sein du réseau de distribution.

La Collective vie et maladie, qui a également connu une forte croissance, a achevé l'intégration de la Confédération Vie et atteint ses objectifs de conservation de la clientèle. De plus, la Financière Manuvie a conclu une entente avec ESI Canada, filiale canadienne d'Express Scripts Inc. créée récemment, afin de donner aux entreprises canadiennes accès, dès 1996, à un service inédit de gestion de l'assurance-médicaments.

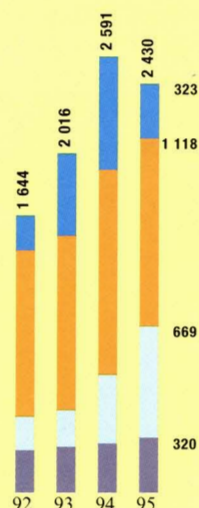
Le niveau élevé des souscriptions a permis à la Financière Manuvie de se classer première au pays dans le secteur des régimes de retraite à cotisations déterminées, deuxième dans celui des REER collectifs, et première parmi les sociétés d'assurance-vie sur le marché des produits d'épargne-retraite.

Pour sa part, le Service des fonds de placement a connu, en moins de deux ans,

un essor remarquable et compte maintenant plus de 500 représentants. De plus, grâce à son partenariat avec Gestion Altamira Ltée et aux sociétés Elliott & Page et Seamark Asset Management Ltd., qui sont devenues ses filiales à la suite de la fusion avec La Nord-américaine, la Financière Manuvie est bien positionnée pour aborder l'avenir avec dynamisme.

La Division canadienne s'est fixé des objectifs pour continuer de prospérer en 1996 : priorité accordée au service à la clientèle; programme visant à rehausser fortement l'image de marque de la Financière Manuvie sur un marché très concurrentiel; intégration des activités de La Nord-américaine; élaboration stratégique de nouvelles techniques; volonté de la Compagnie d'élargir son réseau de distribution.

Fonds distincts
Service épargne et retraite
Collective vie et maladie
Assurance individuelle

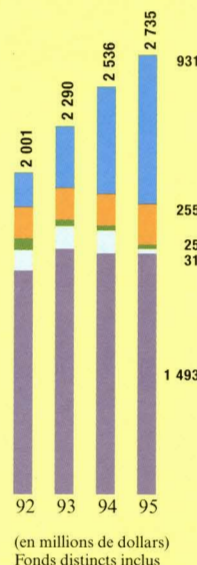


(en millions de dollars)
Fonds distincts inclus

Primes (Canada)

Nos activités aux États-Unis

Fonds distincts
Collective retraite
Rentas
Collective vie et maladie
Assurance individuelle



Primes (États-Unis)

Sur l'ensemble des primes perçues par la Compagnie, 35 % proviennent de la Division américaine. La priorité de cette division est de répondre, d'une part, aux besoins d'assurance-vie et de rentes des nantis et, d'autre part, aux besoins des employés des petites et moyennes entreprises en matière de retraite. À la suite de la fusion avec La Nord-américaine, la North American Security Life s'est jointe à la Division américaine, ce qui étend considérablement les opérations de la Compagnie dans le secteur des rentes et ajoute des fonds communs de placement à son portefeuille de produits. La complémentarité de ces branches d'activité renforce le positionnement de la Financière Manuvie dans des créneaux bien définis du marché.

La Division a affiché de bons résultats en 1995. Le total des primes et des dépôts dans les fonds distincts, au titre des contrats d'assurance-vie individuelle et des régimes de retraite collectifs, a progressé de 13 %, la croissance la plus forte provenant des régimes 401(k).

L'actif géré pour le compte de participants à des régimes de retraite, y compris les régimes 401(k), a augmenté de 59 % pour atteindre 2,1 milliards de dollars, reflétant ainsi les nombreuses souscriptions, l'attrait de nos produits, l'excellence du

service et le maintien en vigueur des contrats.

La Compagnie a accru sa présence aux États-Unis en 1995. En octobre, pour être plus proche de sa clientèle américaine, elle a ouvert à Boston (Massachusetts) un bureau principal regroupant ses activités de vente et de marketing. De plus, ce bureau permet à la Division de recruter plus aisément des spécialistes de premier ordre en assurance.

La direction de l'Individuelle a agi rapidement pour développer la clientèle de la Compagnie dans le domaine de la planification successorale. La Financière Manuvie a renforcé sa position sur le marché en s'attaquant à la question du rendement de l'encours, en bonifiant son programme de partenariat financier et en rehaussant les normes de service. Au cours de 1995, elle a apporté des améliorations à plusieurs produits, et cette année, elle prévoit compléter la revue des autres produits d'assurance-vie individuelle.

La section Régimes de retraite s'efforcera de maintenir le remarquable taux de croissance des régimes 401(k), qui a été de 80 % en 1994 et de près de 50 % en 1995, en créant de nouveaux canaux de distribution et en élargissant ceux existants. La Financière Manuvie a pour objectif de devenir le premier

fournisseur auprès des intermédiaires, titulaires et participants à qui elle offre les régimes 401(k) les plus avantageux pour les petites et moyennes entreprises.

Pour la troisième année consécutive, la Compagnie a maintenu son barème de participations, les participations versées ayant progressé de 13 % par rapport à 1994 pour s'établir à 160 millions de dollars US, un sommet dans l'histoire de la Compagnie. Une fois de plus, A.M. Best a classé la Financière Manuvie parmi les dix premières sociétés pour les participations nettes sur 10 et 20 ans, mesure largement acceptée de l'aptitude d'un assureur à apporter à ses titulaires de contrat de la valeur ajoutée à long terme.

En se concentrant sur les besoins et intérêts de la clientèle et sur l'amélioration des produits, la Division américaine est bien positionnée pour continuer à enregistrer une croissance vigoureuse.

en témoigne l'augmentation de 24 % des primes et de l'actif des fonds distincts par rapport à 1994.

En 1995, la Financière Manuvie a vu ses affaires prospérer dans chaque région où elle est présente, et a maintenu son excellente position à Hong Kong, en Indonésie et aux Philippines, malgré la concurrence de plus en plus forte. Les bureaux de Taiwan, récemment ouverts et dirigés par une nouvelle équipe, ont fait une percée importante en mettant sur pied un réseau de vente de plus de 800 agents. En Corée, où la direction de nos bureaux est également

d'assurance-vie étrangère, et la seule du Canada, à être admise dans ce pays.

Dans le cadre des activités de la Division Chine, l'ouverture de bureaux à Shanghai sera l'une de nos priorités en 1996, de même que les ambitieux projets d'expansion à Hong Kong, où nos affaires sont déjà très solides. Dans les pays de la Ceinture du Pacifique, nous concentrerons nos efforts sur le développement de nos affaires actuelles tout en continuant d'explorer de nouvelles possibilités dans la région.

L'économie dynamique de l'Asie-Pacifique, conjuguée à l'avènement d'une classe aisée très mal servie en matière d'assurance-vie et d'avantages sociaux, offre d'excellentes perspectives pour la Financière Manuvie. La Division Asie-Pacifique est maintenant bien positionnée pour connaître une forte croissance, augmenter sa part de marché et continuer de prospérer.

Nos activités en Asie-Pacifique

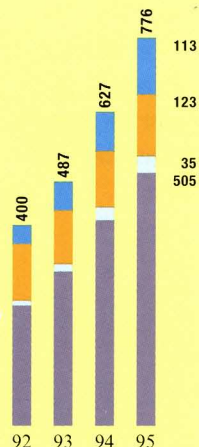
La Financière Manuvie exerce son activité dans la région de l'Asie-Pacifique depuis 1897. Elle y compte deux divisions : la Division Chine (bureaux à Hong Kong et Taiwan, ainsi que cinq bureaux de représentation en République populaire de Chine) et la Division Ceinture du Pacifique (bureaux aux Philippines, en Indonésie, à Singapour, en Corée du Sud et un bureau de représentation au Vietnam). La Compagnie a récemment reçu l'autorisation de faire souscrire de l'assurance-vie à Macao.

Parmi les divisions de la Financière Manuvie, c'est celle de l'Asie-Pacifique qui connaît la plus forte croissance; en 1995, elle a poursuivi sa progression, comme

assumée par une nouvelle équipe, la pénétration du marché de la classe aisée a continué d'être l'un de nos objectifs premiers.

À la fin de 1995, la Financière Manuvie a obtenu l'autorisation de vendre de l'assurance-vie en République populaire de Chine. Elle prévoit s'associer à une compagnie chinoise pour ouvrir des bureaux à Shanghai et entreprendre ses activités en 1996. L'implantation à Shanghai marque une étape importante pour la Financière Manuvie en Asie et résulte d'efforts soutenus dans la région au cours des trois dernières années. La Financière Manuvie, qui fera un retour en Chine après une absence de plus de 50 ans, est la deuxième compagnie

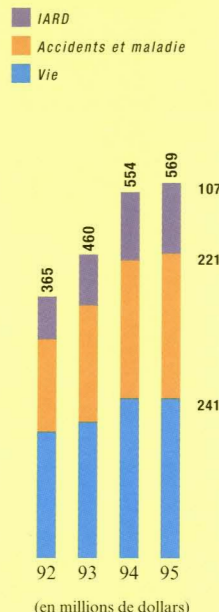
Fonds distincts
Collective retraite
Collective vie et maladie
Assurance individuelle



(en millions de dollars)
Fonds distincts inclus

Primes (Asie-Pacifique)

Nos activités de réassurance



Primes (Réassurance)

La Financière Manuvie se classe parmi les chefs de file internationaux de la réassurance, qui est un élément essentiel des pratiques de gestion du risque des sociétés d'assurance, dans le monde entier. La réassurance est commercialisée directement par la Compagnie auprès de ses clients réassureurs et d'autres sociétés d'assurance. La Division de réassurance de la Financière Manuvie exerce son activité en Amérique du Nord, en Europe et en Asie du Pacifique. Elle se spécialise en rétrocession-vie ainsi qu'en réassurance accidents et maladie, mais elle est également très active en réassurance financière et I.A.R.D. Par son rendement constant, elle joue un rôle important dans l'ensemble des résultats de la Compagnie.

La Division de réassurance a maintenu un taux de croissance élevé en 1995, les affaires nouvelles augmentant dans tous ses territoires. Le total des primes et des honoraires s'est élevé à 577 millions de dollars, avec une contribution importante de toutes ses branches d'activité.

L'augmentation des souscriptions est attribuable aux efforts déployés par le service de

la rétrocession-vie pour renforcer les rapports avec certains des principaux réassureurs d'Amérique du Nord. La recherche de nouvelles gammes de produits pourrait également contribuer à l'essor de la Financière Manuvie dans ce secteur.

Pour sa part, le service de la réassurance accidents et maladie, spécialisé dans les couvertures individuelles, a continué d'exercer son activité en Amérique du Nord et abordé les marchés de l'Europe et de l'Asie-Pacifique.

De leur côté, les services réassurance financière et I.A.R.D. ont poursuivi en 1995 leur expansion en Europe, les souscriptions dépassant les objectifs. La Compagnie est bien positionnée pour continuer de prospérer en 1996 grâce à de nombreuses initiatives destinées à développer ces marchés spécialisés.

La Division a continué de viser l'élargissement de sa clientèle en Europe en dispensant à ses clients des services techniques et de l'information sur les nouveautés dans le monde, au moyen de forums tels les colloques sur la méthodologie de la souscription.

En Asie du Pacifique, la Division a travaillé en étroite collaboration avec les clients pour

définir et développer des nouveaux créneaux pour toutes les gammes de produits, en tenant compte des besoins particuliers des divers marchés de la région.

La fusion avec La Nord-américaine a consolidé le positionnement de la Financière Manuvie comme le plus important rétrocessionnaire-vie et l'un des principaux souscripteurs de réassurance accidents et maladie d'Amérique du Nord. L'intégration des opérations se poursuit de façon harmonieuse et est au cœur des priorités de la Compagnie pour 1996.

La Division de réassurance est bien placée pour enregistrer une forte croissance en 1996. Nombre de mesures, dont l'expansion en Europe et en Asie du Pacifique ainsi que l'élaboration de nouveaux produits dans toutes les branches d'activité, contribueront à sa prospérité à long terme.

Nos activités de placement



(en millions de dollars)

Total des produits de placements

La Division des placements de la Financière Manuvie est responsable de la gestion des portefeuilles d'actions et d'obligations ainsi que du portefeuille immobilier et de créances hypothécaires de la Compagnie. Au total, les placements de la Financière Manuvie se sont établis à 37,6 milliards de dollars en 1995.

La Division des placements a connu une année exceptionnelle : les résultats des portefeuilles d'actions et d'obligations ont été excellents, et ceux des portefeuilles

immobilier et de créances hypothécaires se sont nettement redressés. L'amélioration de la qualité des titres en portefeuille et de la gestion du risque a contribué à ces bons résultats d'ensemble.

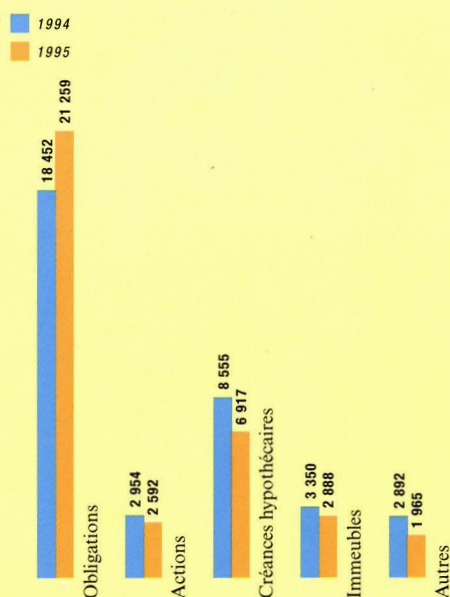
Par ailleurs, un cycle économique propice et soutenu ainsi qu'une baisse des taux d'intérêt ont favorisé un rendement élevé des actions et des obligations tant en Amérique du Nord qu'en Asie et en Europe. Le portefeuille d'actions canadiennes de la Compagnie a affiché un rendement de plus de 16 %, dépassant de 228 points de base le rendement global de l'indice de la Bourse de Toronto. Le portefeuille d'actions américaines, quant à lui, a dégagé un rendement de 30 %, et le portefeuille d'actions de Hong Kong, un rendement de 26 %. Le portefeuille obligataire de la Financière Manuvie, qui est constitué notamment d'obligations nord-américaines et étrangères, a progressé de près de 20 %.

La gestion dynamique, par la Financière Manuvie, de ses portefeuilles immobilier et de créances hypothécaires a conduit à une amélioration des résultats. L'ouverture de six nouveaux bureaux de prêts hypothécaires aux États-Unis a permis à la Compagnie de mieux veiller au respect de ses critères d'octroi de crédit. Sur le plan de la gestion des actifs spéciaux, la Financière Manuvie a vendu aux États-Unis 39 prêts restructurés, ce qui a ramené la proportion des prêts restructurés à 6,5 % du portefeuille hypothécaire US. Au Canada, la Compagnie gère un portefeuille de crédits à l'immobilier d'entreprise de 4,6 milliards de dollars, par l'intermédiaire de bureaux situés dans les sept plus grandes villes canadiennes. En 1995, les renouvellements et les nouveaux

prêts hypothécaires dépassaient 1,1 milliard de dollars.

Au cours des deux dernières années, la Financière Manuvie a sélectionné et vendu certains actifs immobiliers, en vue de ramener la proportion de l'ensemble de ses actifs immobiliers à 6 % de son actif total, d'ici à 1998. Au total, 127 immeubles ont été vendus, dégageant plus de 787 millions de dollars (à la valeur comptable), ce qui correspond à un gain net de plus de 15 millions de dollars. Ces bons résultats attestent de l'amélioration de la situation du marché immobilier et la qualité de l'ensemble du portefeuille immobilier de la Financière Manuvie. En outre, l'année 1995 a vu la réalisation complète de la première des deux phases du projet concernant l'immeuble situé dans le centre-ville de Washington, D.C. Cet immeuble de bureaux, d'une superficie de 480 000 pieds carrés, est déjà loué à 80 %, ce qui ne fait que confirmer le taux d'occupation élevé (actuellement de 94 %) dont bénéficie l'ensemble du portefeuille immobilier de bureaux de la Compagnie.

En 1996, la Division des placements entend concentrer ses efforts sur les activités de placement internationales du bureau de Londres, en Angleterre, sectoriser la gestion de son actif, rehausser l'image de la Financière Manuvie auprès de ses locataires, élargir les activités de prêts hypothécaires aux États-Unis, et procéder à l'intégration du portefeuille de placements de La Nord-américaine.



(en millions de dollars)

Fonds distincts exclus

Placements

Homage à l'élite

Chaque année, la Financière Manuvie rend hommage à un groupe d'employés et de représentants des ventes du monde entier, qui se sont distingués par leur contribution et leur dévouement envers la Compagnie. En reconnaissance de leurs efforts, la Financière Manuvie fait un don à un organisme de charité choisi par les personnes honorées. Cette année, notre liste comprend nos nouveaux collègues de La Nord-américaine. Chacune de ces personnes a donné le meilleur de soi dans la poursuite de l'excellence. La Financière Manuvie adresse à chacune d'elle ses plus sincères félicitations.

DIRECTION GÉNÉRALE

Young-Ok Kim, FSA, FCIA

Vice-présidente adjointe, Actuariat, Direction générale

Employée honorée par la Direction générale, 1995

Jennifer Rowe

Analyste, Développement des affaires

Employée honorée par la Direction générale, 1995

CANADA

INDIVIDUELLE

AFFAIRES CANADIENNES

Peggy Allan

Administratrice, Agences

Employée honorée par l'Individuelle, Affaires canadiennes, 1995

Jackie David

Superviseuse, Service de la paie

Employée honorée par l'Individuelle, Affaires canadiennes, 1995

Tony Evans

Directeur de projet, Groupe S.I.T.

Employé honoré par l'Individuelle, Affaires canadiennes, 1995

Dale Congram, CLU

Directeur

Centre de ressources Montréal Centre
Directeur de l'année, Division I

Peter Deeks, CLU, ChFC

Centre de ressources Toronto York

Vice-président, Club de production, Centre du Canada

David Engel, CLU

Centre de ressources Montréal Centre

Président, Conseil des agents, 1995

David Hancock, CLU

Directeur

Centre de ressources Toronto Oriental

Directeur de l'année, Division II

Président, Conseil des directeurs, 1995

George Lengvari Sr., CLU

Centre de ressources Montréal Centre

Président, Club de production

Jacques Major, a.v.a.

Centre Métropolitain D'Assurances

Meilleur agent général

Drew Pritchard

Directeur principal de compte

Distribution, SER, Toronto

Meilleur directeur de compte, Retraite

Joe Reda

Centre de ressources Montréal Centre

Vice-président, Club de production, Est du Canada

Carolyn Soni

Directrice principale de compte

Distribution, SER, Toronto

Meilleure directrice de compte, Retraite

Boyd Soussana

Directeur

Centre de ressources Winnipeg Ouest

Directeur de l'année, Division III

Garry Zlotnik, CA

Centre de ressources de Vancouver

Vice-président, Club de production, Ouest du Canada

COLLECTIVE

AFFAIRES CANADIENNES

Donna Lang

Directrice principale, Mise en place et

modifications des régimes

Employée honorée par la Collective, Affaires canadiennes, 1995

Frank Diana

Chargé de portefeuille principal

Bureau régional de la Collective - Toronto Bloor

Chargé de portefeuille émérite

Sandra Dudley

Directrice régionale, Collective

Bureau régional de la Collective - Toronto Bloor

Directrice émérite de la Collective

Randy Fisher

Chargé de portefeuille

Bureau régional de la Collective - Vancouver

Chargé de portefeuille émérite

Cheryl Jones

Chargée de portefeuille principale

Bureau régional de la Collective - Toronto

Victoria Park

Directrice émérite de la Collective

Jerry Quinn

Chargé de portefeuille principal

Bureau régional de la Collective - Alberta

Chargé de portefeuille émérite

ÉTATS-UNIS

INDIVIDUELLE

AFFAIRES AMÉRICAINES

John D. Barr, CLU

Directeur, Contrats en vigueur

Gestion des produits, États-Unis

Employé honoré par la division des Affaires

américaines, Individuelle, 1995

David T. Wong, MBA, FLMI, CDP

Vice-président adjoint, Affaires nouvelles

États-Unis

Employé honoré par la division des Affaires

américaines, Individuelle, 1995

Jim G. Aubry, CLU, ChFC, LUTCF

Directeur de l'expansion des affaires

Région des Grands Lacs

Troisième directeur, Expansion des

affaires, 1995

Steve T. Bourgeois, CLU, ChFC

Directeur de l'expansion des affaires

Région de L.A.

Deuxième directeur, Expansion des

affaires, 1995

D. Craig Brush, CLU, ChFC, MSM

Directeur régional

Région des Grands Lacs

Meilleure production régionale, 1995

R. Alan Mann, FLMI

Directeur de l'expansion des affaires

Région Ouest

Premier directeur, Expansion des affaires, 1995

Jeffrey C. Mensh

Partenaire de la Financière Manuvie

Bethesda, Maryland

Président du conseil, P.F.M.

Michael L. Weintraub, CLU

Partenaire de la Financière Manuvie

Walnut Creek, Californie

Meilleure production, P.F.M., 1995

SERVICE ÉPARGNE ET RETRAITE

AFFAIRES AMÉRICAINES

Kris Ramdial, CCM

Directeur, Comptabilité, Retraite

Employé honoré par le Service épargne et

retraite, Affaires américaines, 1995

William P. Brady

Directeur des ventes, Retraite

Région Midwest

Vice-président, 1995, « Pinnacle of

Excellence »

James Desmond

Directeur régional

Région Midwest

Directeur régional de l'année, 1995

Howard Joelson

Directeur des ventes, Retraite

Région Southwest

Vice-président, 1995, « Pinnacle of

Excellence »

Dale W. Wagner, J.D., CPA

Directeur des ventes, Retraite

Région Northwest

Vice-président, 1995, « Pinnacle of

Excellence »

Steven S. Sansone, J.D.

Directeur des ventes, Retraite

Région Southwest

Président, 1995, « Pinnacle of Excellence »

ASIE-PACIFIQUE

DIVISION CHINE

Elaine M. Y. Wong

Vice-présidente adjointe, Administration

Shanghai, Chine

Employée honorée par la Division Chine, 1995

David M. C. Hsieh

Directeur principal de district

District de Kaohsiung, Taiwan

Meilleur directeur de district, Taiwan, 1995

Villy K. W. Lai

Directeur adjoint

District Victoria Ouest, Hong Kong

Deuxième producteur, Hong Kong, 1995

Groupe des Meneurs internationaux, 1995

Kelvin K. F. Wong

Directeur principal de district

District Hong Kong Ouest

Meilleur directeur de district, Hong Kong, 1995

DIVISION CEINTURE DU PACIFIQUE

Cecille Onrubia Jacinto

Vice-présidente adjointe, Service de soutien et

Ressources humaines

Philippines

Employée honorée par la Division Ceinture du

Pacifique, 1995

John D. Chua

Directeur de succursale

Succursale Metro South, Philippines

Directeur de succursale de l'année, Philippines

Lianawati Lie

Directrice d'unité

Palembang, Indonésie

Meilleure directrice d'unité et meilleure agent

Fachrizal Octavianus, MBA

Directeur de succursale

Palembang, Indonésie

Meilleur directeur de succursale

REASSURANCE

Robin S. Cabral

Vice-président adjoint, Tarification I.A.R.D.

Employé honoré par la Division Réassurance,

1995

David A. Craig, CLU, ChFC, FLMI

Tarificateur A. et M.

Employé honoré par la Division Réassurance,

1995

PLACEMENTS

Alice M. Butt

Directrice, Immeubles

Division de l'immobilier, Saint-Jean

Employée honorée par la Division Placements,

1995

Lynn H. MacAdam, C.C.M.

Vice-présidente adjointe, Analyse et

Planification financière

Employée honorée par la Division Placements,

1995

LA NORD-AMÉRICAINNE

EMPLOYÉS HONORÉS

B.J. Bejajmal, FLMI, ACS

Représentant du service à la clientèle

Prix d'excellence du Président, 1995

Cheryl Bryant

Administratrice, Contrats

Service aux nouveaux clients

Prix d'excellence du Président, 1995

Evaronda Chung, FSA, FCI

Vice-présidente adjointe

Service des prestations

Prix d'excellence du Président, 1995

Stan Jackson

Vice-président, Service à la clientèle

Prix d'excellence du Président, 1995

Esther Leung

Analyste, Systèmes internes

Service des prestations

Prix d'excellence du Président, 1995

Jeff Leutert, FLMI, ACS

Directeur, Tarification, Invalidité

Prix d'excellence du Président, 1995

Susan Lofto, ACS

Adjointe, Charges fiscales, Comptabilité

Collective

Prix d'excellence du Président, 1995

Francesca Mascall

Représentante de service en assurance

collective

Prix d'excellence du Président, 1995

Rebecca Massey, FLMI, ACS

Directrice, Excellence en affaires

Prix d'excellence du Président, 1995

Robin Sawyer

Représentante de service en assurance

collective

Prix d'excellence du Président, 1995

Dorothy Zabenskie

Directrice, Contrats et conformité

Prix d'excellence du Président, 1995

ÉQUIPE DE VENTE

Pierre Agouri

Montréal Champion

Président du Club du Président (meilleur

producteur)

Eric Beddis, CLU

Directeur des ventes

Régimes de retraite collectifs

B.R.R.C. du Pacifique

Prix d'excellence, Compétence dans la vente

Richard Dillabough

Directeur principal de compte

B.R.R.C. de Calgary

Prix Stephen D. Telfer

George Medway

Directeur régional

B.R.R.C. du Centre

Stratégie

EFFICACE...

En 1995, le Centre Vie individuelle des Affaires canadiennes (CVI) de la Financière Manuvie a connu une année record, qui lui a permis de se rapprocher de son objectif : devenir le principal assureur-vie au Canada.

Désireux d'augmenter le volume d'affaires nouvelles, le CVI vise deux vastes marchés, d'une part, les propriétaires de petites entreprises et les personnes à revenu élevé et, d'autre part, la classe émergente à revenu moyen ou élevé. Son objectif est de revoir ses produits et services afin de les rendre plus concurrentiels et ainsi de mieux satisfaire ces deux groupes cibles, dont les besoins en assurance sont semblables. En 1994, le CVI a donc réévalué son portefeuille et commencé à élaborer des produits mieux adaptés à ces marchés.

Un bon exemple de ces nouveaux produits est InnoVision, produit Vie créé à l'intention des marchés des propriétaires d'entreprise et des personnes à revenu élevé, qui comporte une composante assurance et une composante placement. Depuis son lancement il y a un an, InnoVision a enregistré d'excellents résultats si l'on en juge par son capital assuré moyen qui s'élève à 500 000 \$ et la moyenne de ses dépôts qui dépasse 12 000 \$ par an. InnoVision est le produit d'assurance-vie universelle le plus vendu au Canada dans son marché cible.

« Je crois qu'InnoVision est un des meilleurs produits d'assurance-vie universelle au Canada. Ses garanties, son choix de placements et sa souplesse lui permettent de répondre à l'évolution des besoins

*Peggy Archibald, de
Electrostatic Coating
Equipment Limited,
discute de choix
de placements avec
John E. Green,
représentant de la
Financière Manuvie.*



FONDS DE PLACEMENT : L'ASCENSION

La Financière Manuvie a su se tailler une place de choix dans le secteur des fonds de placement et de la gestion de portefeuille, au Canada. Elle détient des intérêts dans Gestion Altamira Ltée et, de par sa fusion avec La Nord-américaine, elle possède maintenant les filiales Elliott & Page Limitée, un des plus grands portefeuillistes et l'une des plus importantes sociétés de placement au Canada, ainsi que Seamark Asset Management Ltd., spécialisé dans le conseil en placement, surtout dans les régions de l'Atlantique.

En 1995, le Fonds d'actions canadiennes et le Fonds équilibré d'Elliott & Page se situaient dans le premier quartile pour les plages de un, trois, cinq et sept ans, alors que ses cinq nouveaux fonds internationaux se situaient, au terme de leur première année d'existence, dans le premier quartile de leur catégorie d'actif. Pour la période de dix ans terminée le 31 décembre 1995, le Fonds équilibré de Seamark (fonds d'affectation de l'actif des caisses de retraite), avec un rendement composé de 11,8 %, se situe dans le deuxième centile des caisses de retraite canadiennes.

Par l'intermédiaire de sa filiale en propriété exclusive, Placements Manuvie Internationale Ltée, la Financière Manuvie est en voie de devenir un chef de file dans la distribution des fonds communs de placement. Par ailleurs, sa taille et sa solidité lui permettent de fournir à ses représentants un soutien considérable (analyses approfondies, forums sur les placements, logiciels de marketing novateurs, programmes éducatifs, maîtrise de la réglementation), et de les aider à dispenser aux clients un service de qualité élevée et à leur proposer un large éventail de fonds ultra-performants.

Placements Manuvie a mis sur pied un réseau de courtage qui donne accès aux Fonds Manuvie-Cabot ainsi qu'à d'autres fonds très réputés, notamment ceux de Trimark, de Mackenzie, de Dynamique et d'AGF. Les agents d'assurance-vie inscrits auprès de Placements Manuvie comme représentants en épargne collective sont en mesure de répondre à l'ensemble des besoins financiers de leurs clients puisqu'ils peuvent offrir à ces derniers des produits d'assurance-vie, de retraite et de placement de la Financière Manuvie.



PROBANTS ! résultats

des clients », indique Paul Tompkins, agent chevronné du centre de ressources Toronto Central Bay de la Financière Manuvie. « InnoVision m'aide à solutionner les problèmes de planification successorale des propriétaires de petites entreprises; il m'aide aussi à répondre aux besoins d'assurance-vie et d'accroissement du capital de ceux qui exercent une profession libérale. »

En 1995, le CVI a lancé le programme Bien s'assurer, une démarche informative fort utile qui, en cinq étapes, aide les consommateurs à comprendre pourquoi ils ont besoin d'assurance-vie, et à déterminer le bon type et le bon montant d'assurance.

La décision de nous concentrer de nouveau sur le marché de l'assurance temporaire et les

améliorations apportées aux produits d'assurance temporaire renouvelable et transformable, y compris l'ajout d'un contrat d'assurance temporaire 10 ans sur deux têtes, ont favorisé une forte croissance de nos activités dans ce secteur, comme en témoigne une augmentation de 40 % des primes annuelles.

« Les efforts de l'équipe du CVI et du réseau de vente ont été fructueux et ils ont contribué à améliorer nos chances d'atteindre notre objectif, soit d'être le chef de file dans nos marchés cibles », a souligné Geoff Crikmay, vice-président du Centre Vie individuelle.

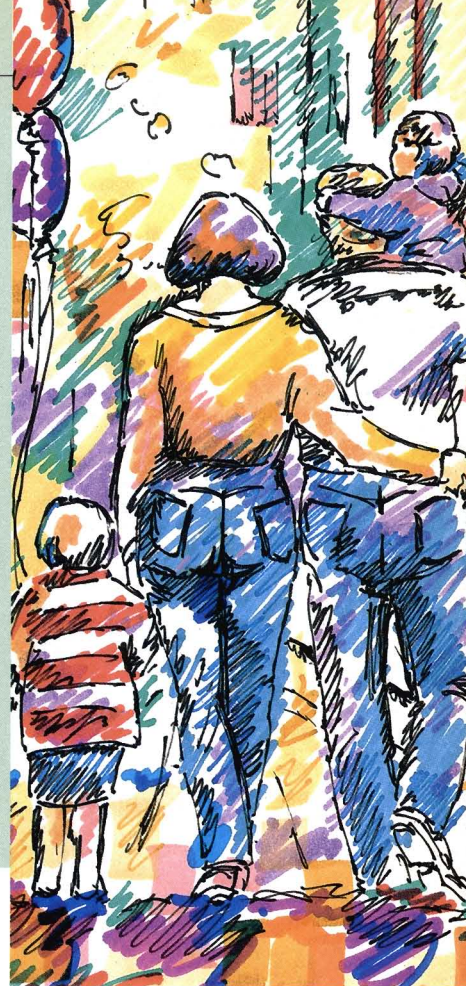
La Financière Manuvie

s'attache à offrir à ses

clients le « bon produit »,

celui qui répond vraiment

à leurs besoins.



C H E F D E F I L E

de l'assurance collective au Canada

Le programme de gestion de l'assurance-médicaments :

des services de qualité pour les salariés et un meilleur

contrôle des coûts pour les employeurs.

Au moment où s'amorce l'année 1996, la Financière Manuvie est la plus importante compagnie d'assurance collective vie et maladie au Canada. Son rôle s'est en effet transformé avec l'acquisition, fin 1994, du portefeuille canadien de la Collective de la Confédération Vie, et la fusion avec La Nord-américaine : de spécialiste d'un segment du marché, elle est devenue, en un peu plus d'un an, le chef de file de l'ensemble du marché.

« L'intégration des activités de la Confédération, nous la devons à un travail d'équipe », souligne Bryce Walker, vice-président principal, Collective canadienne. « Nous nous sommes efforcés de répondre aux besoins de notre clientèle existante, tout en tenant compte de l'ajout de 750 nouveaux clients ».

La Compagnie a confirmé son rôle de chef de file en concluant, fin 1995, avec ESI Canada, nouvelle filiale canadienne d'Express Scripts Inc., une entente prévoyant le lancement, en 1996, d'un programme inédit de gestion de l'assurance-médicaments. Il

s'agit d'un concept entièrement nouveau, qui a pour objet, d'une part, de dispenser des services d'excellente qualité aux salariés qui participent à une assurance des médicaments d'ordonnance et, d'autre part, de permettre aux entreprises de bien contrôler leurs coûts et de réaliser une plus grande automatisation de leur régime d'avantages sociaux.

La Collective canadienne de la Financière Manuvie fait appel à la technologie de l'information afin de mieux servir sa clientèle. Les sommes affectées à ces fins comprennent, notamment, le coût de la conception de systèmes informatiques plus perfectionnés pour le traitement des demandes de règlement en assurance-invalidité, assurance-maladie et assurance dentaire.

« Ces mesures augmentent la capacité de la Financière Manuvie d'offrir les services d'excellente qualité auxquels s'attendent les clients de la plus importante compagnie d'assurance collective du Canada », conclut Bryce Walker.



Steven Fuld anime un séminaire dans le cadre du programme de partenariat de la Financière Manuvie.



« Les gens souscrivent de l'assurance pour régler d'éventuels problèmes », affirme John Zimdars Jr. de Madison, au Wisconsin. « La planification successorale constituant une part

des producteurs Vie de haut niveau aux États-Unis, fournit aux agents et aux courtiers indépendants qui satisfont aux rigoureuses exigences d'admissibilité du programme, un service de

souligne Kent Raabe; dès lors, le choix était facile à faire. »

En 27 ans de carrière, Jeff Mensh de Bethesda, au Maryland, a réussi à se constituer une clientèle solide en identifiant clairement les besoins de ses clients et en y apportant des solutions. « Dans mon travail, j'ai l'occasion de traiter avec nombre de professionnels, comme des médecins, des experts-comptables et des avocats, souligne Jeff Mensh. Or, un jeune professionnel qui commence sa carrière a des besoins complètement différents de ceux d'un professionnel qui exerce ses activités depuis plusieurs années. En tant que spécialiste en assurance-vie, je dois donc savoir reconnaître ces différences et proposer à mes clients des solutions constamment adaptées à leurs besoins pour que nous puissions progresser ensemble. »

« Les conseils que Jeff Mensh m'a donnés au fil des ans en matière de planification financière et successorale rehausseront grandement la valeur du patrimoine que je léguerais à ma famille, en franchise d'impôt », déclare Sanford Rosen, client de Jeff Mensh.

Des solutions novatrices adaptées aux besoins des clients

importante de mes affaires, je travaille souvent avec une équipe de spécialistes composée notamment d'experts-comptables et d'avocats. En ma qualité d'expert en assurance au sein de l'équipe, il m'incombe de déterminer les situations où les produits d'assurance-vie contribueraient de façon efficace aux objectifs d'une planification successorale. Le programme de partenariat financier de la Financière Manuvie m'aide à trouver des solutions novatrices aux problèmes de mes clients. »

Le programme de partenariat financier de la Financière Manuvie, conçu expressément à l'intention

qualité supérieure, une formation approfondie dans le domaine financier et des occasions de créer des contacts. En misant sur le développement professionnel et en cherchant continuellement à parfaire leurs connaissances, les membres du programme arrivent à se forger une solide réputation, car ils proposent à leurs clients des solutions répondant parfaitement aux besoins de ces derniers.

« Nous avons fait entièrement confiance à John Zimdars, notre agent indépendant, quand il nous a dit que la Financière Manuvie était la première compagnie à offrir de l'assurance-vie avec garantie de survivant,

ENCORE PLUS PRÉSENTE

aux États-Unis

La Financière Manuvie, qui exerce son activité aux États-Unis depuis 1903, est en voie d'améliorer considérablement sa position sur ce marché. La Compagnie a en effet transféré une partie de son actif des États-Unis, soit 12,5 milliards de dollars, à sa filiale, The Manufacturers Life Insurance Company (U.S.A.), pour assurer une meilleure protection à ses titulaires de contrat américains. En 1995, elle a ouvert à Boston, au Massachusetts, un bureau regroupant ses activités de vente et de marketing aux États-Unis. « Il est essentiel que nous entretenions des rapports étroits avec nos clients et avec les organismes de réglementation américains », a déclaré John Richardson, vice-président principal et directeur général, Affaires américaines; notre expansion nous permet de fournir à nos clients un soutien direct, puisque nous sommes sur place. »

La fusion avec La Nord-américaine a permis d'ajouter aux activités de la Financière Manuvie celles de la North American Security Life, l'un des dix plus importants fournisseurs de contrats de rente à capital variable des États-Unis, et de Wood Logan Associates, société responsable de la mise en marché des produits de la NASL. De plus, la Financière Manuvie peut commercialiser dans l'État de New York, par l'intermédiaire de la First North American Life Assurance Company, toute sa gamme de produits destinés à la planification successorale, à la continuation de l'entreprise et à la planification de la retraite. Elle peut donc désormais exercer ses activités dans les cinquante états américains. Ces initiatives nous permettent d'étendre notre présence sur le marché américain et nous procurent une base solide pour poursuivre notre croissance.



L'ouverture d'un bureau à Boston renforce la présence de la Financière Manuvie sur le marché américain.



UN RÉGIME DE RETRAITE

TRÈS BIEN NOTÉ

Parmi les régimes de retraite parrainés par l'employeur, le régime 401(k) est devenu l'un des produits d'épargne les plus populaires aux États-Unis. Il se classe parmi les mieux notés dans deux sondages effectués auprès de clients et de producteurs. Dans un document intitulé Dalbar Provider Ranking Report, quelque 4 000 titulaires de régime ont placé le régime 401(k) de la Financière Manuvie en tête de liste pour les entreprises de moins de 100 employés et parmi les cinq premiers en valeur et en qualité pour les entreprises comptant jusqu'à 1 000 employés. Il s'agit d'une enquête nationale conduite par une firme indépendante auprès de titulaires de régime et portant sur les grandes sociétés d'assurance, sociétés de fonds communs de placement, banques et firmes de courtage. Une étude indépendante menée par la Life Insurance Marketing and Research Association confirme la place de choix qu'occupe la Financière Manuvie; en effet les administrateurs de régime ont exprimé à l'endroit de la Compagnie le plus haut degré de satisfaction accordé à une société d'assurance.

Le produit 401(k) de la Financière Manuvie offre aux participants un large éventail de services, ainsi que la souplesse nécessaire à la planification de leurs besoins en matière de retraite. Elle met aussi à leur disposition 25 comptes de placement pour leur

permettre de diversifier leur portefeuille, des documents informatifs, un guide inédit de planification de la retraite pour les aider à mieux préparer leur avenir, ainsi qu'une ligne libre-appel avec réponse vocale interactive donnant accès à un service rapide et efficace.

Les résultats de ces sondages sont révélateurs. Les cotisations aux régimes d'épargne-retraite augmentent aux États-Unis, car les baby boomers avancent en âge et se préoccupent davantage de la planification de leur retraite. Environ 52 % des Américains qui épargnent pour la retraite placent dans des régimes 401(k), contre 44 % qui placent dans des comptes d'épargne ordinaires. La Financière Manuvie est bien positionnée pour prospérer dans ce marché en pleine expansion.



LA FINANCIÈRE MANUVIE SE DISTINGUE PAR SON

service

Exercer des activités d'assurance-vie à Hong Kong n'est pas chose aisée en raison de l'afflux de nouveaux concurrents. Réussir à se démarquer de la concurrence sur ce marché encombré est un véritable tour de force. Un tour de force que la Financière Manuvie accomplit avec succès sur ce territoire où elle est installée depuis près de cent ans.

Le service n'est qu'un des domaines dans lesquels la Financière Manuvie se distingue. « Le professionnalisme de notre service nous place dans une classe à part », souligne Vic Apps, vice-président principal et directeur général, Division Chine. L'intérêt que nous témoignons aux titulaires de contrat est devenu la marque de commerce de la Financière Manuvie à Hong Kong.

En 1995, nos bureaux de Hong Kong ont surclassé tous leurs concurrents; à ce titre, ils ont reçu le prix Best Service Award, décerné à la compagnie d'assurance de Hong Kong donnant le meilleur service. Un magazine à grand tirage de Hong Kong avait invité ses lecteurs à voter pour la compagnie qui, selon eux, offrait la plus haute qualité de service, vote qui donne une idée assez juste de ce que le public pense de la Financière Manuvie. Des études menées par la Financière Manuvie ont révélé que les principaux critères sur lesquels repose le choix d'une compagnie d'assurance-vie sont la fiabilité, la qualité du service, la solidité financière et la connaissance des besoins de la clientèle. Nos bureaux de Hong Kong répondent à tous ces critères.

Bien que la Financière Manuvie ait été honorée par le prix d'excellence qui lui a été décerné en 1995, elle ne risque pas de souffrir d'un excès de confiance. En 1996, un sondage sera réalisé auprès de la clientèle pour savoir plus précisément ce que représente pour elle un service de qualité et dans quels domaines des améliorations devront être apportées.

Les activités de la Financière Manuvie à Hong Kong croissent plus rapidement que celles de ses concurrents. Les bureaux de Hong Kong ont pour objectif de faire passer leur part de marché de 14 à 20 % d'ici cinq ans. « Ce ne sera pas facile, déclare Vic Apps. Compte tenu de la très vive concurrence sur le marché de Hong Kong, nous ne pourrions atteindre cet objectif qu'au prix de beaucoup d'efforts ». À en juger par la récompense que viennent de recevoir les bureaux de Hong Kong, nos affaires là-bas s'annoncent des plus prospères en 1996.

Depuis plus de cent ans, la diversification mondiale fait partie intégrante de la stratégie de la Financière Manuvie. En respectant cette tradition centenaire, la Compagnie s'est taillée une place sur le marché de l'Asie-Pacifique où les possibilités d'expansion abondent. Les activités de la Financière Manuvie aux Philippines et en Indonésie en sont de parfaits exemples.

Dharmala Manulife, coentreprise issue de l'association de la Financière Manuvie avec la société indonésienne Dharmala, avait de bonnes raisons de célébrer son dixième anniversaire en 1995. En une seule décennie, elle s'est hissée au quatrième rang des assureurs-vie du pays grâce à des ventes qui ont augmenté de 20 % en moyenne par année au cours des cinq dernières années.

« Nous nous sommes fixé des normes de qualité très élevées et nous nous y sommes tenus », déclare David Horman, président directeur de Dharmala Manulife, soulignant la qualité du réseau de vente et les résultats obtenus. La Financière Manuvie n'aurait pu choisir meilleur partenaire que Dharmala, l'un des dix plus importants conglomérats d'Indonésie. Son excellente réputation, sa solidité financière et sa connaissance du marché indonésien sont de précieux atouts qui viennent s'ajouter au sens des affaires et à l'expérience de la Financière Manuvie dans le domaine de l'assurance-vie.

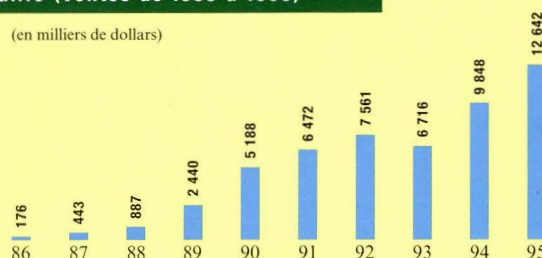
Aux Philippines, la Financière Manuvie est considérée depuis 93 ans comme une société d'assurance-vie individuelle fiable. Elle est aujourd'hui le quatrième assureur en importance au pays et a réussi, en 1995, à accroître ses primes de première année de près de 30 %. Notre atout le plus précieux aux Philippines a toujours été notre réseau de vente formé d'agents consciencieux et hautement professionnels. « En général, on ne s'attend pas à ce qu'un agent d'assurance donne à ses clients des conseils sur les abris fiscaux, la diversification des placements et la rédaction d'un testament, dit Julie Yap Daza, cliente de la Financière Manuvie; le mien pourtant fait tout cela. »

La Financière Manuvie s'est fixé un objectif ambitieux aux Philippines : se classer parmi les trois plus grands assureurs-vie du pays, malgré la concurrence étrangère qui ne cesse de s'intensifier. La stratégie de la Financière Manuvie repose entre autres sur l'élaboration de produits novateurs, sur la formation continue de son personnel et de ses agents ainsi que sur l'expansion de son réseau de succursales.



Dharmala Manulife (Ventes de 1986 à 1995)

(en milliers de dollars)



La satisfaction des BESOINS DES CLIENTS

La Division de réassurance est devenue, en 15 ans à peine, le chef de file de la rétrocession-vie en Amérique du Nord, où elle a acquis environ 33 % du marché. La Financière Manuvie a réussi à se tailler cette place de choix en aidant ses clients à atteindre leurs objectifs et en leur proposant des solutions novatrices. « Les compagnies de premier plan comprennent les besoins de leurs clients; ils vont même jusqu'à les prévoir », indique Zane Stait-Gardner, vice-présidente principale et directrice générale, Réassurance Manuvie. « Elles doivent ensuite trouver des moyens de répondre à ces besoins en offrant des services à valeur ajoutée. »

En 1995, la section Vie de la Réassurance a effectué un sondage pour connaître les

besoins de ses clients et l'opinion de ces derniers sur la qualité des services offerts. Les clients interrogés devaient indiquer les défis qu'ils avaient à relever ainsi que les qualités qu'ils considéraient primordiales chez un rétrocessionnaire; en outre, ils devaient accorder une note à la Division de réassurance de la Financière Manuvie sur le marché de la rétrocession. « La Financière Manuvie met tout en œuvre pour définir les besoins des clients et y répondre; ce tout dernier sondage en est bien la preuve », affirme Chuck Lineback, vice-président principal, Reinsurance, American United Life. « Les représentants de la Financière Manuvie ne présument jamais rien au sujet de leurs clients... ils s'adressent directement à eux ! »

Les personnes interrogées ont accordé une importance capitale aux éléments suivants : solidité et stabilité financières, personnel compétent et facilement accessible. Bien que la Compagnie ait obtenu d'excellents résultats sur tous les plans,

elle entend faire mieux encore. La Division de réassurance vie continuera donc en 1996 d'apporter des améliorations dans les secteurs clés, afin de conserver sa position de chef de file et de toujours offrir des produits hautement concurrentiels.

« Manuvie met tout en œuvre pour définir les besoins des clients et y répondre; ce tout dernier sondage en est bien la preuve. »

Chuck Lineback,

American United Life



LE SERVICE À LA CLIENTÈLE : UNE VALEUR RECONNUE MONDIALEMENT

La Division de réassurance de la Financière Manuvie exerce son activité dans le monde entier et offre depuis toujours à ses clients un service de haute qualité et une valeur ajoutée. Lorsque vos clients sont d'autres sociétés d'assurance et de réassurance, vous devez faire preuve de beaucoup de créativité. Les personnes qui travaillent au bureau européen de réassurance de la Financière Manuvie, qui a ouvert ses portes à Wiesbaden en Allemagne en 1994, cherchent donc continuellement des façons d'améliorer les services qu'ils dispensent à leurs clients partout en Europe.

Encouragé par le vif succès des colloques sur la méthodologie de la souscription tenus en Amérique du Nord, le bureau de Wiesbaden a organisé en 1995 le premier colloque de ce genre en Europe. Plus de 34 compagnies de huit pays européens ont pu découvrir les récentes tendances observées dans l'industrie de la réassurance.

Pour la Financière Manuvie, ce colloque constitue un autre exemple de service vraiment adapté aux besoins des clients. Il s'agissait du premier colloque organisé strictement pour des Européens. Dans un sondage qui a été

effectué par la suite, les participants se sont déclarés extrêmement satisfaits.

Le colloque a également donné à la Financière Manuvie la possibilité de s'affirmer comme premier rétrocessionnaire (compagnie qui réassure d'autres réassureurs) en Europe. La Compagnie a lancé le concept de rétrocession en Amérique du Nord il y a près de 15 ans, mais ce concept est encore tout nouveau pour la plupart des réassureurs européens. « Les occasions de faire une percée dans ce marché en Europe sont exceptionnelles, et des événements comme le colloque contribuent grandement à élargir notre clientèle », souligne Rainer Pütz, directeur général, Réassurance Manuvie, Europe.

En 1994, le bureau européen de réassurance de la Financière Manuvie a dépassé ses objectifs. Cette belle lancée s'est poursuivie en 1995, qui a également été une année très fructueuse. Nos efforts soutenus de commercialisation, le caractère novateur de nos solutions, notre solidité financière et le colloque européen sur la méthodologie de la souscription, sont d'autant d'éléments qui portent à croire que les activités européennes de réassurance de la Financière Manuvie seront des plus fructueuses.

Gestion d'un portefeuille très performant

« La Financière Manuvie a répondu à nos besoins et nous a aidés à atteindre nos objectifs. Nous avons préféré Manuvie aux autres prêteurs en raison de sa souplesse et de son professionnalisme »,

*déclare Laurence Weiner, président de
Marc Realty, de Chicago, Illinois, en
compagnie de Jane Reynolds-Schaller, Division
des hypothèques de la Financière Manuvie.*

La stratégie adoptée par la Financière Manuvie pour l'immobilier et les créances hypothécaires a porté fruit en permettant tout à la fois une amélioration de la qualité du portefeuille, de la gestion et du service, ainsi que du potentiel de rendement.

« Au cours des deux dernières années, nous avons vendu près de 20 % du portefeuille immobilier, au-dessus de la valeur comptable, réalisant ainsi un profit et ce, bien avant la date que nous nous étions fixée », explique Richard Coles, vice-président principal et directeur général, Placements. « L'amélioration de la situation du marché ainsi que les bons résultats prouvent une fois de plus la qualité du portefeuille immobilier de la Financière Manuvie. » Parmi les immeubles vendus en 1995, mentionnons le 1350 I Street, N.W., à Washington, D.C., et le BC Gas Centre à Vancouver, Colombie-Britannique, d'une superficie de plus de 340 000 pieds carrés chacun. Pour les locataires des deux immeubles cependant, rien n'a vraiment changé puisque la Financière Manuvie continue d'en assurer la gestion et de s'occuper de la location.

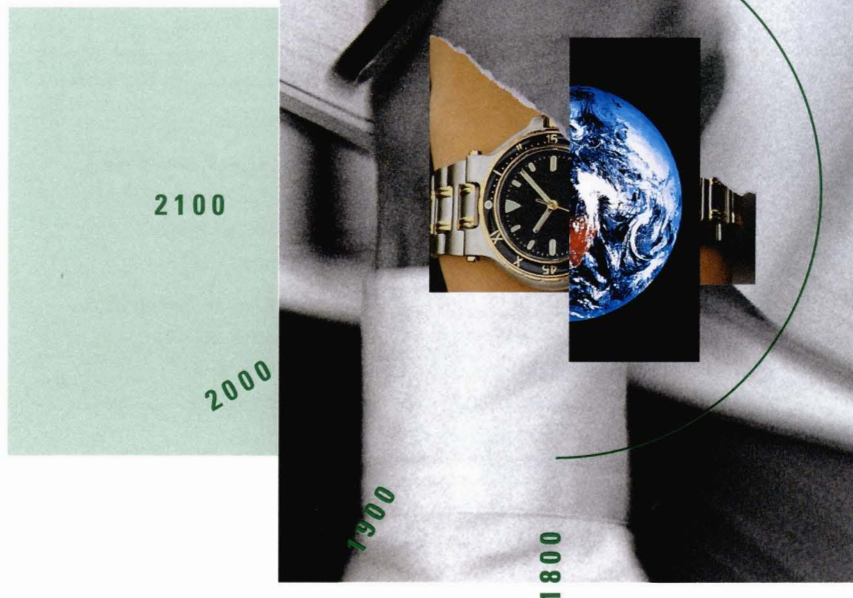
C'est essentiellement le souci de la qualité qui a incité la Financière Manuvie à ouvrir six nouveaux bureaux de prêts hypothécaires aux États-Unis en 1995. En étant proche des clients, la Compagnie est plus en mesure de veiller elle-même au respect de ses critères d'octroi de crédit; ainsi les clients de la Financière Manuvie

bénéficient de la qualité accrue du service que dispensent des professionnels des crédits hypothécaires bien présents sur le marché local.

Une autre grande initiative de la Financière Manuvie en 1995 a été la gestion et la cession d'un grand nombre de prêts restructurés. Aux États-Unis, la section Gestion des actifs spéciaux a réuni 39 prêts restructurés et les a vendus en bloc; les prêts restructurés ne comptent plus que pour 6,5 % du portefeuille hypothécaire US contre 9 % pour l'ensemble de l'industrie. « Le succès de cette cession résulte de l'effort et de la compétence des membres de la section Gestion des actifs spéciaux, qui a effectué le montage et la commercialisation du bloc de crédits », de poursuivre Richard Coles.

En 1996, la Financière Manuvie s'efforcera de conserver un portefeuille immobilier et hypothécaire très performant.





UNE STRATÉGIE DE PLACEMENT SANS FRONTIÈRES

À l'échelle internationale, les affaires ont cours 24 heures sur 24. Pour les sociétés de services financiers et les conseillers en placement du Canada et des États-Unis, cela signifie qu'ils doivent tenir compte des horaires des portefeuillistes de diverses régions du monde s'ils veulent avoir accès aux marchés étrangers. La Division des placements de la Financière Manuvie peut se flatter d'avoir une équipe qui a la capacité de fournir elle-même cet accès.

Ainsi, le bureau des placements internationaux de la Financière Manuvie situé à Londres, en Angleterre, peut traiter avec l'Asie du Pacifique le matin et avec l'Amérique du Nord l'après-midi, outre ses opérations sur le marché européen. L'équipe responsable des placements internationaux gère un important portefeuille de valeurs à revenu fixe et d'actions émises dans la monnaie d'un grand nombre de pays : États-Unis, Royaume-Uni, Japon, Hong Kong, pays d'Europe, d'Asie du Pacifique et pays en voie d'émergence.

« Un nombre croissant de clients, au Canada et aux États-Unis, veulent avoir accès à des placements internationaux », explique Joe Mounsey, vice-président principal, Placements. « La Financière Manuvie est en mesure de leur offrir elle-même un tel service. »

Depuis nombre d'années, la Financière Manuvie est considérée comme l'une des sociétés de services financiers les plus solides d'Amérique du Nord. Sa notoriété a encore grandi en avril 1995 lors de

l'émission d'un emprunt subordonné de 250 millions de dollars US, le premier du genre. Lancé aux États-Unis par voie de placement privé, l'emprunt a été souscrit à plus de 90 % le jour même de l'émission. Le fait que les billets aient été souscrits par des concurrents – gestionnaires de portefeuille, sociétés d'assurance et autres investisseurs institutionnels – témoigne de la grande confiance que la place financière accorde à la Compagnie.

« Cette émission est une première percée, et de taille, sur les marchés de capitaux », déclare Felix Chee, vice-président principal, Trésorerie. « C'est grâce aux modifications apportées à la Loi sur les sociétés d'assurances (Canada) que la Financière Manuvie peut se financer sur les marchés. »

La Financière Manuvie a travaillé en étroite collaboration avec ses placeurs, Goldman, Sachs & Co. et Salomon Brothers Inc. pour s'assurer que le marché accueillerait favorablement l'emprunt. Les résultats ont été immédiats. « Les grands épargnants américains sont plus conscients de ce que nous sommes », indique Felix Chee. « L'emprunt a considérablement augmenté les fonds propres, et servira à assurer l'expansion des activités existantes et à saisir les occasions qui se présenteront. »

ACCÈS ÉLARGI AUX MARCHÉS DE CAPITAUX

CONSEIL D'ADMINISTRATION DE LA FINANCIÈRE MANUVIE



Bill Blundell (à droite), président du conseil d'administration de la Financière Manuvie, reçoit des mains de M. Yves Fortier un prix du Forum des politiques publiques, organisme qui veut souligner le rôle de ceux qui, dans le secteur public comme dans le secteur privé, contribuent à réformer l'administration et à favoriser une meilleure gestion au Canada.

William R.C. Blundell

*Président du conseil
Financière Manuvie
Toronto (1)*

Dominic D'Alessandro

*Président et chef de la direction
Financière Manuvie
Toronto*

James C. Baillie, C.R.

*Associé
Tory Tory DesLauriers and
Binnington
Toronto (1)(4)*

Kevin E. Benson

*Vice-président principal et
directeur financier en chef
Lignes aériennes canadiennes
internationales Limitée
Calgary (1)(3)*

John M. Cassaday

*Président et chef de la direction
CTV Television Network
Toronto (1)(2)(5)*

Lino J. Celeste

*Président du conseil
NB Tel/Bruncor
Saint John (1)(4)(5)*

Gail C.A. Cook-Bennet

*Vice-présidente générale
Bennecon Limited
Toronto (1)(2)(5)*

***William A. Farlinger**

*Président du conseil
Ontario Hydro
Toronto (1)(2)*

COMITÉ DE DIRECTION DE LA FINANCIÈRE MANUVIE

DIRECTION GÉNÉRALE

Dominic D'Alessandro
Président et chef de la direction

Felix Chee
*Vice-président principal et
trésorier*

Donald Guloien
*Vice-président principal
Expansion des affaires*

Geoff I. Guy
*Vice-président principal
et actuaire en chef*

***Peter S. Hutchison**
*Vice-président principal
Direction générale de la fiscalité*

Joseph J. Pietroski

*Vice-président principal
Conseiller juridique en chef et
secrétaire du conseil*

Peter Rubenovitch

*Vice-président principal et
contrôleur
Direction générale*

Diane M. Schwartz

*Vice-présidente principale et
conseillère du chef de la direction*

Georgina Wyman

*Vice-présidente principale
Direction générale*

CANADA

***Brian L. Moore**
*Vice-président général
Affaires canadiennes*

F. Barrie Usher
*Vice-président principal
Individuelle, Affaires canadiennes*

W. Bryce Walker
*Vice-président principal
Collective, Affaires canadiennes*

ÉTATS-UNIS

John Richardson
*Vice-président principal et
directeur général
Affaires américaines*

***Fred W. Gorbet**
*Vice-président principal
Services généraux, États-Unis*



***Allister P. Graham**
Président et chef de la direction
 Le Groupe Oshawa Limitée
 Toronto (1)(3)

Thomas E. Kierans
Président et chef de la direction
 C.D. Howe Institute
 Toronto (1)(2)(3)

***Robert W. Korthals**
Administrateur de société
 Toronto (1)(5)

Lorna R. Marsden
Président
 Wilfrid Laurier University
 Waterloo (1)(4)

R. Eden Martin
Associé
 Sidley & Austin
 Chicago (1)(3)

***W. Perry Neff**
Directeur principal
 Weston, Vermont (1)(4)

Richard I. Nelson
Administrateur de société
 Vancouver (1)(4)

Arthur R. Sawchuk
Président et chef de la direction
 DuPont Canada Inc.
 Toronto (1)(2)(5)

Hugh W. Sloan Jr.
Président
 The Woodbridge Automotive
 Group
 Troy, Michigan (1)(5)

Paul M. Tellier, P.C., C.C., C.R.
Président-directeur général
 Chemins de fer Canadien
 National
 Montréal (1)(3)

Alan G. Turner, C.B.E.
Président du conseil
 BPB Industries plc
 Slough, England (1)(2)

Michael H. Wilson, C.B.E.
Président du conseil
 Michael Wilson International Inc.
 Toronto (1)(3)

Les numéros qui figurent après la ville de résidence des membres du conseil d'administration indiquent les comités dont ils font partie.

- (1) Membre du Comité de la régie d'entreprise
- (2) Membre du Comité des nominations
- (3) Membre du Comité de vérification
- (4) Membre du Comité de révision
- (5) Membre du Comité de rémunération et de dotation du personnel cadre

* Se sont joints au conseil le 1^{er} janvier 1996

ASIE-PACIFIQUE

H. David Allen
Vice-président principal et directeur général
 Division Ceinture du Pacifique

Victor S. Apps
Vice-président principal et directeur général
 Division Chine

RÉASSURANCE

Zane Stait-Gardner
Vice-présidente principale et directrice générale
 Réassurance

PLACEMENTS

Richard Coles
Vice-président principal et directeur général
 Placements

Joseph B. Mounsey
Vice-président principal
 Placements

* Se sont joints au Comité de direction le 1^{er} janvier 1996

(de gauche à droite)

David Allen, Diane Schwartz,
 Barrie Usher, Victor Apps,
 Joseph Pietroski, Peter Rubenovitch,
 Donald Guloien, Georgina Wyman,
 Bryce Walker, Joseph Mounsey,
 Brian Moore, Zane Stait-Gardner,
 Fred Gorbet, Richard Coles,
 John Richardson, Felix Chee,
 Geoff Guy et Peter Hutchison





Le siège social de la Financière Manuvie, à Toronto.

Le conseil d'administration de la Financière Manuvie est convaincu de la nécessité, pour la Compagnie et les intéressés, de normes éclairées en matière de régie d'entreprise. Le conseil réexamine régulièrement ces normes pour s'assurer de leur pertinence.

MANDAT DU CONSEIL

La *Loi sur les sociétés d'assurances canadiennes* (la « loi ») stipule que les administrateurs d'une société d'assurance sont tenus de gérer les activités commerciales de la compagnie ou d'en superviser la gestion. Conformément à la loi, chaque administrateur assume la responsabilité de la régie de la Financière Manuvie et s'engage à agir dans les intérêts de celle-ci. La Compagnie est dotée d'un programme d'orientation et de formation destiné aux nouveaux administrateurs. En remplissant son mandat, le conseil assume la responsabilité de toutes les questions liées à la régie d'entreprise :

- adoption d'un processus de planification stratégique;
- définition des principaux risques inhérents aux activités de la Compagnie et mise en place de systèmes appropriés pour la gestion de ces risques;
- planification de la relève, notamment nomination, formation et suivi des cadres supérieurs; programmes de

communication entre la Compagnie et les intéressés; systèmes de vérification interne et d'information de la direction.

COMPOSITION DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

En 1995, le conseil d'administration se composait de 16 membres, dont 15 admissibles à titre d'administrateurs indépendants. À la Financière Manuvie, le président du conseil ne fait pas partie de la direction, ce qui facilite l'autonomie du conseil par rapport à la direction. Le conseil a approuvé la définition des postes de président du conseil et, dans le cas de M. D'Alessandro, de président et chef de la direction. Le conseil a tenu dix assemblées en 1995.

COMITÉS DU CONSEIL

Le conseil d'administration comprend cinq comités, tous composés uniquement d'administrateurs indépendants. Ces comités peuvent au besoin retenir les services de consultants externes.

Comité de vérification

Le Comité de vérification assume, outre les obligations prévues par la réglementation, celles qui sont exposées dans les résolutions administratives de la Compagnie. En gros, des mécanismes ont été mis en place pour que le comité soit en mesure d'examiner toutes les questions susceptibles d'influer sur la solidité financière de la Compagnie. Le Comité a tenu quatre réunions en 1995.

Comité de révision

En vertu de la réglementation, le Comité de révision doit d'abord veiller à la mise en place de règles et mécanismes de suivi appropriés relativement aux opérations effectuées avec des « personnes apparentées » telles que définies par la loi, tout particulièrement celles qui sont susceptibles d'influer fortement sur la stabilité ou la solvabilité de la Compagnie. Le Comité doit également veiller à l'observation des règles régissant les conflits

d'intérêts, l'usage des renseignements confidentiels et le traitement des plaintes de la clientèle. Le Comité a tenu deux réunions en 1995.

Comité de la régie d'entreprise

Le Comité de la régie d'entreprise est présidé par le président du conseil d'administration. Son rôle consiste à examiner les normes de régie d'entreprise qui doivent être observées dans la Compagnie, notamment au sein du conseil, et à faire des recommandations au conseil sur ces questions. Le Comité tient d'office au moins une réunion par année à laquelle n'assistent que les administrateurs indépendants. Le Comité a tenu cinq réunions depuis sa création en mars 1995.

Comité de rémunération et de dotation du personnel cadre

Le Comité de rémunération et de dotation du personnel cadre a pour fonction de faire des recommandations au conseil sur les questions suivantes : planification de la relève; rémunération et primes de rendement des cadres supérieurs et des autres membres du personnel; régime de retraite et avantages sociaux; nomination des cadres supérieurs; questions importantes touchant l'affectation appropriée des ressources humaines au sein de la Compagnie. De plus, le Comité examine la pertinence et le mode de la rémunération des administrateurs et évalue annuellement le rendement du président et chef de la direction. Le Comité a tenu cinq réunions en 1995.

Comité des nominations

Le Comité des nominations recommande au conseil des candidats à des postes d'administrateur et à des postes de membre des comités du conseil.

D , A V E N I R

Des placements

Fidèle à son engagement auprès des œuvres de bienfaisance, la Financière Manuvie a versé 1,5 million de dollars à des organismes sans but lucratif du monde entier en 1995. Parce qu'elle privilégie les perspectives à long terme, la Financière Manuvie estime qu'une population instruite et en bonne santé est le fondement même d'une société saine. « Notre but est de laisser notre marque auprès des nombreuses collectivités où nous sommes présents et de faire des placements d'avenir », explique Sharon Cobban, directrice, Service général des dons.

La Financière Manuvie a fait un don de 150 000 \$US à READ Boston, un programme d'alphabétisation d'une durée de 10 ans créé à l'intention des élèves des écoles publiques de Boston. L'objectif de ce programme est de faire en sorte que d'ici l'an 2005 tous les élèves de troisième année sachent lire couramment. « READ Boston est l'occasion pour la Compagnie de démontrer l'importance qu'elle accorde à l'instruction et aux connaissances en participant financièrement à un programme qui tient à cœur à la collectivité de Boston », raconte John Richardson, vice-président principal et directeur général, Affaires américaines.

L'Institut canadien des recherches avancées a reçu un premier don de 500 000 \$ de la Financière Manuvie en 1987 pour mettre sur pied le programme La santé des populations, qui a pour objet de conscientiser le public sur les questions de santé et de prévention. En 1995, la Financière Manuvie s'est engagée à verser une somme supplémentaire de 300 000 \$ sur trois ans. Pour souligner la contribution de la Compagnie et celle de son ancien président, M. Syd Jackson, la personne qui sera nommée à la tête de ce programme aura le titre de Manulife/Syd Jackson Fellow.

Aux Philippines, grâce au concours de la Financière Manuvie, plus de 30 000 \$ ont été recueillis pour le programme Walk for Life & Help a Child, programme scolaire destiné aux enfants défavorisés.

La Financière Manuvie collabore à des centaines d'œuvres de bienfaisance partout dans le monde. En privilégiant la prévention en matière de santé et l'éducation, elle vise aussi à améliorer la qualité de vie dans l'avenir.



*Les programmes éducatifs
pour enfants sont l'une
des causes que la
Financière Manuvie
soutient ardemment dans
le monde.*

EXAMEN PAR LA DIRECTION
DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DES RÉSULTATS

Stratégie et orientation	26
Analyse du résultat de 1995	27
Mesures de la performance	38
Analyse de la situation financière	39
Principes et méthodes de gestion des risques	47
Objectifs pour 1996	54
Perspectives	54

RESPONSABILITÉ À L'ÉGARD DE L'INFORMATION FINANCIÈRE
ÉTATS FINANCIERS

Rapport de l'actuaire désigné aux administrateurs et aux titulaires de contrat	60
Rapport des vérificateurs aux administrateurs et aux titulaires de contrat	60
Notes afférentes aux états financiers consolidés	61

STATISTIQUES FINANCIÈRES
POLITIQUE D'ATTRIBUTION DES PARTICIPATIONS

Sauf indication contraire, tous les chiffres sont en dollars canadiens.

La Financière Manuvie a une vision très claire de ce qu'elle veut être : la compagnie d'assurance-vie la plus professionnelle du monde, qui dispense la protection financière et les services de gestion de placements de la plus haute qualité et les plus adaptés à la clientèle de chaque marché où elle exerce son activité.

À l'appui de cette vision, Manuvie a pour stratégie de se concentrer sur ses principales branches d'activité et de jouer un rôle important sur tout marché où elle est présente. Cette stratégie implique un examen des branches d'activité existantes et nouvelles, un effort concerté pour renforcer les secteurs prometteurs, par voie d'acquisitions ou de croissance interne, enfin l'abandon des marchés où la Compagnie ne peut exceller. Un niveau de rentabilité élevé ainsi qu'une compétitivité soutenue doivent présider en priorité à l'appréciation des activités en cours et des occasions nouvelles. Depuis son adoption en 1994, cette stratégie a orienté toutes les initiatives importantes de la Compagnie :

- La fusion avec La Nord-américaine, compagnie d'assurance-vie renforce Manuvie sur nombre de marchés nord-américains et lui en apporte deux nouveaux, de taille : les groupes à affinité, et les rentes à capital variable de la North American Security Life.
- La cession des opérations d'assurance-vie du Royaume-Uni, du Western Trust & Savings, notre filiale bancaire britannique, et du FirstLine Trust permet à la Compagnie de recentrer ses ressources sur ses activités et marchés essentiels.
- L'autorisation d'exercice obtenue de la République populaire de Chine ouvre à Manuvie un marché en développement dont le potentiel est énorme.
- L'intégration réussie des opérations d'assurance collective vie et maladie de la Confédération Vie augmente fortement notre présence sur le marché canadien des garanties de groupe.
- La vigoureuse croissance interne de Manuvie en Asie du Sud-Est, avec des primes en hausse de 24 %, conforte sa présence dans cette région dont l'expansion économique est très rapide.

Pour l'exécution de sa stratégie, Manuvie compte principalement sur six moyens. Tous entrent déjà dans ses lignes de force, mais elle entend y accentuer son effort, car ils sont de plus en plus importants pour assurer sa réussite.

LE SOUCI DE LA CLIENTÈLE

Manuvie estime que l'avenir de l'industrie des assurances repose sur sa capacité de dispenser à sa clientèle un service de haute qualité et une valeur ajoutée. L'effort considérable de communication avec les clients, d'examen périodique de leurs garanties et de création de produits adaptés indique combien la Compagnie tient à ce que ses clients reçoivent d'elle un apport de valeur.

L'INNOVATION

L'innovation est indispensable pour offrir des produits et services qui répondent aux attentes du marché. Manuvie innove depuis des années, et elle a consacré beaucoup de ressources à l'amélioration des produits qu'elle offre dans toutes les régions où elle exerce son activité.

LA PARFAITE QUALITÉ DE LA DISTRIBUTION

Manuvie a l'expérience de la gestion de systèmes de distribution multiples, et elle sait les adapter aux besoins de sa clientèle, qui varient suivant les marchés. La fusion avec La Nord-américaine lui apporte deux nouveaux systèmes de distribution : celui des groupes à affinité, qui est la vente directe, et celui de Wood Logan Associates, qui est la vente en gros des rentes à capital variable aux États-Unis.

L'EXPÉRIENCE DE L'ACTUARIAT ET DE LA SÉLECTION DES RISQUES

L'actuariat et la sélection des risques sont une des grandes lignes de force de Manuvie; en témoignent ses résultats techniques, constamment favorables au fil des ans. Son vaste réseau d'actuaire et des programmes spécialisés lui permettent de se doter d'un large éventail de compétences actuarielles et de s'entourer de grands talents.

LA CAPACITÉ DE PLACEMENT

La capacité de placement a une incidence directe sur le résultat net. Manuvie a une longue et forte expérience des marchés d'actions, d'obligations et de créances hypothécaires, ainsi que de la promotion et de la propriété immobilières. Par ailleurs, NAL Resources représente pour Manuvie un placement de taille moyenne prometteur dans une société de production pétrolière et gazière dont les résultats sont remarquables. De plus, les firmes Elliott & Page et Seamark, qui ont d'excellents dossiers, ajoutent encore à la capacité de gestion de portefeuille de Manuvie.

LA TECHNOLOGIE

Manuvie investit beaucoup dans la technologie de l'information, qu'elle juge essentielle pour être compétitive sur ses divers marchés et pour dispenser à ses agents comme à sa clientèle un service de haute qualité. Elle va regrouper ses centres de données et réaligner l'architecture des logiciels d'application, pour rendre les services de soutien le plus souples et le moins onéreux possible. Elle accroît aussi son effort de création de plates-formes de service, d'outils de vente et de bases de données.

Au cours des dernières années, l'effort de la direction a porté en particulier sur l'accroissement de la rentabilité et sur l'expansion des opérations d'assurance, de gestion de placements et de réassurance, qui sont les lignes de force de la

Compagnie. Les objectifs stratégiques retenus et les mesures adoptées pour en assurer la réalisation ont porté les fruits escomptés, puisque la rentabilité a sensiblement augmenté.

LE RÉSULTAT D'EXPLOITATION CONSOLIDÉ

Le bénéfice d'exploitation a été de 355 millions de dollars en 1995, contre 281 millions en 1994, soit une hausse de 26 %. À cela s'ajoute une plus-value de 126 millions sur dessaisissements. La hausse du bénéfice d'exploitation provient surtout des résultats de placements et d'une sinistralité moindre que

prévu. En outre, notre croissance sur les marchés nouveaux a été accompagnée d'une rentabilité en général supérieure à celle des activités abandonnées; l'apport sectoriel à la rentabilité globale a donc été plus élevé et plus égal.

PRIMES ET DÉPÔTS

Ci-après la répartition des primes par branche d'activité et par territoire, pour les deux derniers exercices écoulés.

PRIMES ET DÉPÔTS (en millions de dollars)	TOTAL	CANADA	ÉTATS- UNIS	AUTRES PAYS	ACTIVITÉS ABANDONNÉES
1995					
Assurance individuelle vie et maladie	2 354 \$	320 \$	1 493 \$	505 \$	36 \$
Assurance collective vie et maladie	735	669	31	35	—
Réassurance	569	35	498	36	—
Rentes	935	896	25	—	14
Produits de retraite	600	222	255	123	—
Total des primes affectées aux fonds généraux	5 193	2 142	2 302	699	50
Dépôts en fonds distincts	1 404	323	931	113	37
TOTAL	6 597 \$	2 465 \$	3 233 \$	812 \$	87 \$
1994					
Assurance individuelle vie et maladie	2 252 \$	286 \$	1 493 \$	410 \$	63 \$
Assurance collective vie et maladie	584	414	143	27	—
Réassurance	554	43	478	33	—
Rentes	1 031	965	30	—	36
Produits de retraite	567	255	200	112	—
Total des primes affectées aux fonds généraux	4 988	1 963	2 344	582	99
Dépôts en fonds distincts	1 590	671	670	78	171
TOTAL	6 578 \$	2 634 \$	3 014 \$	660 \$	270 \$
POURCENTAGE DE VARIATION	0 %	(6) %	7 %	23 %	S.O.

Les primes en fonds généraux ont augmenté de 4 %, mais les dépôts en fonds distincts ont diminué, de sorte que le total des primes et dépôts n'a guère varié. La croissance des primes est due au volume important des souscriptions de produits de retraite aux États-Unis et de contrats d'assurance-vie dans le monde. La Division canadienne a profité pour un premier exercice complet de la collective achetée à la Confédération Vie.

Les dépôts en fonds distincts ont fortement augmenté aux États-Unis. Pour l'ensemble de la Compagnie, ils ont diminué par suite des cessions d'activités britanniques et de leur recul au Canada. Dans les autres pays, les primes affectées aux fonds généraux et les dépôts en fonds distincts ont augmenté au total de 23 % par rapport à 1994. Les activités abandonnées sont celles du Royaume-Uni.

PRODUITS

Les produits des placements se ventilent comme suit.

DES PLACEMENTS

DES PLACEMENTS			AMORTISSEMENT DES PLUS-VALUES ET MOINS-VALUES LATENTES ET RÉALISÉES		TOTAL	RENDEMENT
1995 (en millions de dollars)	PRODUITS DES PLACEMENTS	PROVISIONS POUR PERTES				
Placements						
Obligations	1 654 \$	(18)\$	81 \$	1 717 \$	9,03 %	
Actions	71	—	203	274	15,98	
Créances hypothécaires	767	(94)	—	673	8,59	
Immeubles	184	—	(35)	149	5,44	
Avances sur contrats	173	—	—	173	9,07	
Encaisse et placements à court terme	156	—	—	156	7,28	
Autres placements	73	—	—	73	S.O.	
Devises	—	—	16	16	S.O.	
TOTAL	3 078 \$	(112)\$	265 \$	3 231 \$	8,99 %	

1994 (en millions de dollars)

Placements

Obligations	1 400 \$	(21)\$	133 \$		1 512 \$	9,42 %
Actions	62	(23)	133		172	8,51
Créances hypothécaires	877	(229)	—		648	7,36
Immeubles	198	—	(40)		158	5,06
Avances sur contrats	145	—	—		145	8,35
Encaisse et placements à court terme	147	—	—		147	5,91
Autres placements	84	—	—		84	S.O.
Devises	—	—	16		16	S.O.
TOTAL	2 913 \$	(273)\$	242 \$		2 882 \$	8,17 %

Les produits des placements ont augmenté de 12 %, grâce à la hausse générale des rendements, obligations exceptées. Le rendement du portefeuille a augmenté de 82 points de base, dont un tiers correspond à l'accroissement du rendement des valeurs, et les deux tiers à la réduction des provisions pour pertes.

Le redressement continu des marchés immobiliers a réduit l'importance des créances hypothécaires non rentables et des provisions afférentes. La Compagnie intègre dans ses provisions techniques une provision pour créances irrécouvrables. En 1995, cette provision a été augmentée de 79 millions et s'élève à 908 millions.

La forte hausse des marchés canadiens et américains d'actions en 1995 a entraîné une progression remarquable du portefeuille d'actions. Le revenu des actions tient compte de l'amortissement des 296 millions de dollars de plus-values latentes constatées fin 1995. La plupart des fonds d'actions de la Compagnie ont dégagé des résultats égaux ou supérieurs à ceux des grands indices.

Les actions représentent 7 % des placements de la Compagnie. Le rendement des actions peut être plus instable que celui des titres de créances, par contre il s'est avéré supérieur à long terme, d'où l'intérêt de ces titres au regard de la longue durée de nombre de produits d'assurance et de rentes.

Le rendement des immeubles, à 5,44 %, a progressé de 38 points de base par rapport à 1994, hausse attribuable à l'accroissement des taux d'occupation et à la réduction des amortissements de pertes.

PRESTATIONS ET AUTRES

SOMMES VERSÉES

AUX TITULAIRES

(en millions de dollars)	TOTAL	CANADA	ÉTATS-UNIS	AUTRES PAYS
1995	4 945 \$	1 920 \$	2 332 \$	693 \$
1994	4 340	1 416	2 127	797

Les résultats techniques ont été plus favorables que prévu, par contre les rachats de produits de retraite ont augmenté. Manuvie est un des principaux émetteurs de garanties collectives de retraite pour

grandes entreprises, domaine plus sensible que d'autres aux variations des rachats d'un exercice à l'autre.

FRAIS GÉNÉRAUX

Les frais généraux sont passés de 777 à 820 millions de dollars, soit une hausse de 6 % sur 1994, due au financement d'initiatives nouvelles, dont l'intégration de la Collective canadienne, le soutien

technologique nécessaire à l'élaboration de solutions techniques globales et la pénétration de nouveaux marchés comme la Chine et Taiwan.

IMPÔTS ET TAXES

La fiscalité des sociétés d'assurance-vie continue de s'alourdir, au Canada et aux États-Unis surtout. Les impôts et taxes à payer dans l'ensemble des

territoires où la Compagnie exerce son activité ont augmenté de 122 millions de dollars, soit de 46 %, en 1995.

(en millions de dollars)	1995	1994	Variation
Impôts sur le revenu d'exploitation			
À payer	210 \$	92 \$	
Reportés	(22)	(17)	
Impôt minimum sur le revenu fondé sur le capital	27	23	
Total des impôts basés sur le revenu	215	98	117 \$
Taxes sur primes	64	57	
Impôts fonciers	59	63	
Impôts sur les salaires	18	17	
Taxes sur les biens et services	13	15	
Impôt sur les produits des placements (Canada)	7	6	
Taxe professionnelle	13	8	
Autres impôts et taxes	1	4	
Total des impôts et taxes non basés sur le revenu	175	170	5
TOTAL DES IMPÔTS ET TAXES	390 \$	268 \$	122 \$

Les impôts sur le revenu ont augmenté de 117 millions de dollars et se chiffrent à 215 millions pour 1995. Cette augmentation est due pour 82 millions à la variation du bénéfice net. Les 35 millions restants correspondent à la hausse du taux effectif d'imposition applicable au bénéfice.

Un des principaux facteurs d'accroissement du taux effectif d'imposition est la limitation, aux États-

Unis, de la déduction de la participation aux excédents versée par les sociétés à forme mutuelle. L'incidence de cette limitation sur la provision pour impôts exige un rajustement, son calcul reposant sur les taux publiés par l'Internal Revenue Service deux ans après la fin de l'année d'imposition concernée. Ce rajustement rétroactif rend très variable la détermination définitive de l'impôt à payer.

LES RÉSULTATS
DIVISIONNELS

Les données consolidées sont ventilées par région : Canada, États-Unis et les autres pays. L'Asie-Pacifique comprend les divisions Chine et Ceinture du Pacifique. La réassurance est assimilée à une division internationale.

Les créneaux et produits d'assurance pratiqués sont fonction de chaque région. Pour l'exercice terminé le 31 décembre 1995, 59 % environ (61 % en 1994) des primes consolidées proviennent des activités non canadiennes.

CANADA

La Division canadienne offre un large éventail d'assurances vie et maladie, de rentes et de produits de retraite, pour les particuliers, pour les groupes et pour les entreprises.

Le marché canadien des assurances est saturé et très concurrentiel. En outre, certains produits de la Compagnie ont une composante placement et

entrent de ce fait en concurrence avec ceux des banques, des organismes de placement collectif et des courtiers autant que des autres assureurs-vie.

La Compagnie estime que la conjonction des lignes de produits et des canaux de distribution qu'elle pratique la met en bonne posture sur le marché canadien, pour développer, conformément à

ses plans, des relations durables avec ses clients, en apportant à leurs besoins des solutions financières adaptées.

Ci-après la ventilation des primes et dépôts par branche d'activité.

(en millions de dollars)	1995	1994	1993	1992
Primes				
Assurance individuelle vie	320 \$	286 \$	265 \$	245 \$
Assurance collective vie et maladie	669	414	225	206
Épargne et retraite	1 118	1 220	1 038	988
Total des primes (réassurance exclue) affectées aux fonds généraux	2 107	1 920	1 528	1 439
Dépôts en fonds distincts	323	671	488	205
TOTAL	2 430 \$	2 591 \$	2 016 \$	1 644 \$

L'Individuelle vie vise surtout les couches sociales moyennes ou supérieures, secteur où la Compagnie voit un potentiel important de croissance et de rentabilité.

Depuis cinq ans, la Compagnie est au nombre des cinq premiers assureurs-vie pour les primes d'affaires nouvelles. Ont contribué à ce résultat l'amélioration des produits, le ciblage accentué des créneaux porteurs, le soin particulier apporté au recrutement des agents et l'accroissement de productivité du réseau de distribution. La fusion avec La Nord-américaine va porter les opérations canadiennes d'assurance au deuxième rang du pays pour les primes de l'encours et des affaires nouvelles.

Dans le secteur Épargne et retraite, les souscriptions de régimes de retraite à cotisations déterminées et de REER collectifs ont encore été fortes en 1995. Les produits de retraite collectifs comprennent les régimes de retraite, les régimes enregistrés d'épargne-retraite, les régimes de participation différée aux bénéfices et les contrats de gestion de placements. Tous ces produits donnent accès à un grand choix de placements, dont les produits à taux garanti et les fonds distincts de la Compagnie.

La Compagnie recherche le marché des petits et moyens groupes (de 25 à 400 salariés). Le secteur Retraite, individuel ou collectif, a beaucoup contribué à la croissance des opérations canadiennes ces dernières années; en 1995, Manuvie est la

principale émettrice de régimes de retraite à cotisations déterminées et la deuxième émettrice de REER collectifs.

Manuvie renforce sa position de premier émetteur canadien de contrats individuels de capitalisation dotés d'un élément assurance, avec dominante retraite (rentes immédiates ou différées, REER, FERR). Cette tendance devrait s'accroître avec le lancement de concepts novateurs tel Puissance Deux, qui conjuguent le potentiel à long terme des fonds de placement et la garantie du capital.

Les fonds de placement de la Compagnie ont pris une envergure nouvelle au 1^{er} janvier 1996, date de la fusion avec La Nord-américaine, dont la filiale Elliott & Page offre une gamme complète de fonds communs de placement, lesquels s'ajoutent aux fonds de retraite gérés à part. Un an plus tôt, en 1994, était fondée Placements Manuvie Internationale Limitée, courtier en épargne collective et gérant des fonds Manuvie-Cabot. Par suite de la fusion, Elliott & Page assume la gérance des fonds communs canadiens, et PMIL conserve son activité de courtage. La Nord-américaine amène Seamark Asset Management, qui possède un excellent dossier de gestion des fonds équilibrés.

La Collective vie et maladie offre des garanties vie, invalidité de courte et de longue durée, dentaire et maladie, ainsi que des garanties particulières hors province.

Les primes comprennent, pour un premier exercice complet, celles du portefeuille de la Confédération Vie. Par suite de la fusion avec La Nord-américaine, Manuvie s'attend à être le principal émetteur de garanties collectives vie et maladie au pays. La solidité du système commercial, l'adéquation des produits, la haute qualité du service et des systèmes de règlement devraient maintenir son rang actuel.

La Banque Manuvie, axée sur l'élaboration de produits devant servir les opérations traditionnelles d'assurance de Manuvie, a créé en 1995, par adjonction de crédits personnels et hypothécaires aux contrats vie, six nouveaux produits dont les agents assurent la distribution.

La fusion avec La Nord-américaine a apporté à Manuvie une nouvelle gamme de produits pour le segment des affinités, variante des assurances de groupe lancée par LNA, où le titulaire du contrat collectif est une association ou un groupe de personnes ayant un trait commun.

MARKETING ET DISTRIBUTION

Le marketing et la distribution de l'Individuelle sont assurés par un réseau d'agents et courtiers indépendants, soutenus par le personnel salarié du réseau canadien de succursales de la Compagnie. La Collective, qui a des besoins propres, bénéficie du soutien d'un réseau de représentants vie-maladie et retraite.

Depuis la fusion, l'effectif commercial canadien comprend plus de 1600 agents, 2500 courtiers et 100 représentants de la Collective vie et retraite, soit environ 25 % de plus qu'avant la fusion.

RÉSULTATS D'EXPLOITATION

La Division canadienne a fortement progressé en 1995; les primes ont augmenté de 10 % et s'élèvent à 2,1 milliards de dollars, soit 41 % du total des primes, contre 39 % l'an dernier. À l'origine de cette progression, les résultats remarquables de l'Individuelle vie et l'intégration, pour un premier exercice complet, du secteur groupe vie et maladie de

la Confédération Vie. Les primes de la Collective vie et maladie, à 669 millions, ont augmenté de 62 %, par accroissement des souscriptions et par adjonction du portefeuille de la Confédération Vie. Les primes de l'Individuelle vie s'élèvent à 320 millions, dont 54 millions représentent des souscriptions, contre 34 millions en 1994, soit une progression de 59 %.

Le dossier d'acquisition de la Collective vie et maladie prévoyait des niveaux de conservation de la clientèle qui ont été respectés. Les affaires nouvelles auprès des groupes de taille importante évoluent bien depuis, Manuvie ayant repris l'effort d'expansion. Les souscriptions de petites et moyennes entreprises ont dépassé de loin les prévisions.

L'innovation se poursuit. La Collective vie et maladie lancera en 1996 le Service de gestion de l'assurance-médicaments, qui aide à l'efficacité des prestations. Elle recherche la qualité et la productivité, de façon à devenir la principale interlocutrice du marché canadien de la collective. L'intégration du portefeuille de la Confédération Vie est maintenant chose faite; systèmes, produits et conventions financières sont réunis, y compris géographiquement, pour toute la clientèle de l'ex-Confédération.

L'Individuelle vie a eu un excellent exercice: hausse des primes de 12 %, due à un meilleur maintien en vigueur et à un niveau record de souscriptions; la progression est de l'ordre de 60 % à 100 % pour plusieurs produits. Le nombre de propositions à l'étude fin 1995 était près de deux fois supérieur au niveau de la fin 1994. La croissance des affaires nouvelles résulte du lancement de produits nouveaux, d'un ciblage plus fin de la clientèle et d'un effort accru de recrutement des agents et de productivité. Le programme Bien s'assurer bénéficie toujours d'un accueil très favorable, et il prévoit de nouveaux produits pour 1996. Les participations canadiennes se chiffrent à 43 millions de dollars, contre 39 millions en 1994, soit une hausse de 10 % due à la croissance des valeurs de rachat et du portefeuille.

Le Service épargne et retraite a connu une baisse des primes des produits garantis (portées au bilan); par contre, la Compagnie continue de créer des produits d'épargne et de placement qu'elle n'inscrit pas au bilan mais dont elle tire des honoraires de gestion. Elle offre nombre de fonds distincts qui placent dans des valeurs à revenu fixe et dans des actions canadiennes et étrangères. Le courtier de

Manuvie, Placements Manuvie Internationale Ltée, avait recruté près de 500 représentants fin 1995, moins de deux ans après sa création. L'actif des fonds distincts se chiffre à 2,5 milliards de dollars, grâce à une forte progression des dépôts, et l'actif total du Service épargne et retraite s'établit à 13,4 milliards, ce qui correspond à une hausse de 9%.

ÉTATS-UNIS

La Compagnie exerce son activité aux États-Unis depuis 1903; depuis le 1^{er} janvier 1996, elle est autorisée à l'exercer dans tous les états. La Division américaine a réalisé 1,8 milliard de dollars de primes pour 1995, soit 35 % du total des primes. Les affaires américaines sont dirigées à Toronto; consciente de

l'importance stratégique de ce marché, la Compagnie a pris des mesures pour y renforcer sa présence. Elle a ouvert à Boston son centre de vente et de marketing pour les États-Unis. Les directeurs des unités d'exploitation résident à Boston ou s'y installeront d'ici la fin 1996.

(en millions de dollars)

	1995	1994	1993	1992
Primes				
Assurance individuelle vie	1 493 \$	1 493 \$	1 521 \$	1 387 \$
Assurance collective vie et maladie	31	143	144	130
Rentes	25	30	39	71
Produits de retraite	255	200	201	199
Total des primes (réassurance exclue) affectées aux fonds généraux	1 804	1 866	1 905	1 787
Dépôts en fonds distincts	931	670	385	214
TOTAL	2 735 \$	2 536 \$	2 290 \$	2 001 \$

La division comprend la branche Épargne et retraite, spécialisée surtout dans les régimes de retraite pour moyennes entreprises, et l'Individuelle vie, spécialisée dans l'assurance et l'épargne pour les bien nantis.

Les pensions, rentes et vies universelles sont confiées à la Manufacturers Life Insurance Company (U.S.A.), et les produits à capital variable hors bilan à la Manufacturers Life Insurance Company of America, autre filiale en propriété exclusive. Les contrats avec participation sont du ressort de la succursale américaine de Manuvie.

La fusion avec La Nord-américaine va augmenter le poids de la Division américaine. Elle lui ouvre directement le marché new-yorkais, un des plus grands des États-Unis, par une de ses filiales, la First North American Life. La North American Security Life a une forte part du marché des rentes à

capital variable, pour lequel elle bénéficie de la capacité de distribution de son affiliée au marketing, Wood Logan Associates; elle offre également des produits de retraite et des fonds communs de placement.

MARKETING ET DISTRIBUTION

La Collective retraite est commercialisée par des représentants salariés de la Compagnie. Sa clientèle cible est la petite et moyenne entreprise (25 à 250 salariés), et son produit principal est le plan 401(k). L'effectif commercial s'appuie sur un réseau de bureaux régionaux et de succursales répartis dans tout le pays. La Compagnie s'appuie aussi sur des tiers gestionnaires pour le service à la clientèle.

L'assurance individuelle est commercialisée et distribuée par plus de 2000 agents d'assurance indépendants, appuyés par les bureaux locaux, ainsi que par des courtiers en valeurs.

Les agents et autres intermédiaires sont rémunérés à la commission. Ils sont indépendants; ils peuvent donc proposer les produits d'autres sociétés d'assurance; Manuvie entretient avec eux des rapports étroits, axés sur la réponse aux besoins de planification financière de la clientèle.

En 1992, la Compagnie a amélioré le marketing de l'Individuelle vie en lançant son programme de partenariat financier, par lequel elle lie plus étroitement à elle les meilleurs agents. Plus de 400 agents ont adhéré à ce partenariat, qui leur apporte compléments de commissions, bonis, primes de maintien en vigueur, garanties de soins médicaux et programmes de perfectionnement.

RÉSULTATS D'EXPLOITATION

Les primes, dépôts en fonds distincts compris, ont augmenté de 8 %, hausse provenant surtout de la Collective retraite et des fonds distincts, qui ont fortement progressé pour la deuxième année de suite : 40 % par rapport à 1994, 102 % par rapport à 1993. Manuvie s'est solidement positionnée sur le marché en forte croissance des régimes 401(k) en PME.

Une société d'études mercatiques de Boston, a effectué auprès des promoteurs de plans 401(k) des enquêtes nationales indépendantes sur les émetteurs

de ces plans. La dernière enquête classait Manuvie au premier rang pour les entreprises de moins de 100 salariés et dans les cinq premiers rangs en valeur et qualité, pour les entreprises comptant jusqu'à 1000 salariés.

Les primes de l'Individuelle vie, dépôts en fonds distincts compris, ont progressé durant l'année.

Restructuré en 1994, le secteur Assurances s'est attaché en 1995 à reconstituer son activité, et son assise est maintenant solide. Nombre de produits ont été transformés, de nouveaux ont vu le jour, tous jouissent d'un accroissement des souscriptions par rapport au passé.

En outre, la rémunération des agents a été simplifiée, et le niveau du service amélioré. Les souscriptions du second semestre sont en hausse de 7,5 % sur celles du premier, et les contrats en cours de tarification à la fin de l'exercice sont en hausse de 25 % sur 1994. Les produits avec garantie de survivant, qui font partie des produits clés de la Division, ont progressé de 6,8 %.

La participation aux excédents a augmenté de 13 % et se chiffre à 160 millions (\$US); c'est la plus importante jamais versée par la Compagnie. En 1995, une fois de plus, Manuvie a été classée par A.M. Best parmi les dix premières sociétés pour les participations nettes sur 10 et 20 ans, mesure largement acceptée de l'aptitude d'un assureur à apporter à sa clientèle de la valeur ajoutée à long terme.

ASIE-PACIFIQUE

La Financière Manuvie exerce son activité en Extrême-Orient depuis 1897; elle y possède aujourd'hui deux divisions: la Division Chine (Hong Kong, Taiwan et République populaire de Chine), qui a son siège à Hong Kong, et la Division Ceinture du Pacifique (Philippines, Indonésie, Singapour, Corée du Sud et Vietnam), dont le siège vient d'être ouvert à Singapour.

À Hong Kong, aux Philippines et à Taiwan, la Compagnie opère par voie de succursales et de filiales. Le 1^{er} janvier 1995, elle a transféré 1,6 milliard de dollars d'actif et le passif correspondant des affaires de Hong Kong à la succursale de Hong Kong d'une filiale des Bermudes, Manulife (International) Limited, qui gère maintenant le portefeuille de Hong Kong. À

Singapour, en Indonésie et en Corée du Sud, la Compagnie opère par voie de coentreprises créées avec des sociétés locales. La notoriété des coparticipants et leur connaissance du marché ont facilité l'implantation de Manuvie.

Au cours du premier semestre de 1996, Manuvie devrait être autorisée à pratiquer l'assurance-vie à Shanghai. Elle est sur le point d'arrêter le choix d'un partenaire pour la coentreprise envisagée, et compte

commencer son activité dès 1996. Elle juge important le potentiel du marché chinois, et y a ouvert une cinquième représentation. Elle en a ouvert une aussi au Vietnam, et elle a été autorisée récemment à pratiquer l'assurance-vie à Macao.

Les opérations d'Asie-Pacifique ont dégagé 776 millions de dollars de primes et dépôts en 1995, soit 12 % du total des primes de l'exercice. Les primes et dépôts ont presque doublé depuis 1992.

(en millions de dollars)	1995	1994	1993	1992
Primes				
Assurance individuelle vie	505 \$	410 \$	307 \$	239 \$
Assurance collective vie et maladie	35	27	16	11
Produits de retraite	123	112	107	113
Total des primes (réassurance exclue) affectées aux fonds généraux	663	549	430	363
Dépôts en fonds distincts	113	78	57	37
TOTAL	776 \$	627 \$	487 \$	400 \$

Le marché de l'assurance-vie connaît une croissance notable en Extrême-Orient, à la faveur de l'expansion économique et de l'évolution démographique de la région. La concurrence varie d'un pays à l'autre, et s'accroît au fur et à mesure que d'autres sociétés s'y installent. Les grands atouts de Manuvie sont sa volonté et sa capacité d'adapter son approche commerciale à chacun des marchés. Un effectif commercial professionnel lui permet de servir au mieux les couches moyennes et supérieures, qui constituent ses marchés cibles.

Manuvie offre des assurances vie entière, temporaires et mixtes sur tous ses marchés d'Asie. À Hong Kong, elle offre aussi des produits en fonds distincts. L'assurance-vie représente 76 % des primes de ces pays. Manuvie est le troisième émetteur de contrats vie à Hong Kong, et y augmente sans cesse sa part de marché depuis trois ans, malgré l'intensification de la concurrence et la décélération de l'économie.

Pour ce qui est de la Collective vie et maladie, Manuvie en offre toute la gamme à Hong Kong et en Indonésie, et se limite aux garanties vie à Singapour et aux Philippines. Son marché cible est la petite et

moyenne entreprise; ses contrats couvrent en moyenne 35 salariés. À Taiwan et en Corée du Sud elle ne pratique que l'Individuelle.

Elle pratique la Collective retraite à Hong Kong, en Indonésie et en Corée du Sud.

MARKETING ET DISTRIBUTION

La Compagnie confie la distribution de ses produits à quelque 4000 agents qui travaillent exclusivement pour elle et à temps plein (2680 en 1994). Étant donné son marché cible (couches moyennes et supérieures), elle voit dans la formation professionnelle des agents et du personnel un élément décisif de compétitivité dans cette région, où ses concurrents ne paient généralement les agents qu'à temps partiel.

Les sociétés qui s'installent à Hong Kong depuis deux ans cherchent à constituer leur effectif commercial en puisant dans celui des entreprises bien implantées; Manuvie est parvenue à résister au piratage et a même accéléré la croissance de son propre effectif. Elle ne puise que rarement dans le réseau de ses concurrents, préférant recruter des débutants, qu'elle forme elle-même et à qui elle peut

inculquer ses valeurs propres et son sens du professionnalisme; ses agents comptent parmi les plus productifs de Hong Kong, et leurs affaires sont de haute qualité. La Compagnie est en excellente posture pour poursuivre son expansion à Hong Kong. Ses agents sont par ailleurs en mesure de l'aider à conquérir une part importante du Mandatory Provident Fund (caisse privée de retraites universelles obligatoires) qui sera institué par voie législative à la mi-1997.

À Taiwan, 1995 a été une grande année pour le recrutement des agents, qui a été bien supérieur aux prévisions et conserve son élan depuis; la masse critique sera sans doute atteinte plus tôt que prévu. La conservation des agents et la productivité, capitales pour l'expansion, demeurent prioritaires en 1996.

L'effectif des agents a augmenté aussi dans la région de la Ceinture du Pacifique, bien que dans certains pays, il ait fallu écarter de façon délibérée les agents peu productifs.

RÉSULTATS D'EXPLOITATION

Les primes de la Division Chine ont augmenté de 23 %. À Hong Kong, les primes de l'Individuelle ont fortement contribué à cette augmentation; celles de la Collective vie et maladie ont augmenté de 36 %, et les dépôts en fonds distincts de 44 % (anticipation du Mandatory Provident Fund). À Taiwan, les primes ont quadruplé.

Toutes les branches d'activité ont connu un accroissement sensible des souscriptions, surtout durant les trois derniers mois de l'exercice (et au début de 1996), les agents recrutés dans l'année étant plus productifs. Les résultats de l'industrie ne sont pas encore connus; il est probable que Manuvie ait encore augmenté sa part du marché de l'Individuelle à Hong Kong, puisque sa croissance est de 17 %, tandis que celle du marché est estimée à moins de 14 %.

À Hong Kong, une vigoureuse expansion, de bons résultats techniques et financiers et une gestion serrée des charges ont fait progresser fortement le bénéfice. La rotation élevée du personnel, qui posait problème, réduisant la qualité du service et augmentant les charges, a été méthodiquement diminuée d'un tiers en 1994 et 1995. Même si elle est favorable à long terme au bénéfice et à court terme à la masse critique et au dépassement du seuil de rentabilité, à Taiwan, la vive croissance du réseau commercial impose dans l'immédiat des charges qui amoindrisent le bénéfice courant. Les préparatifs de l'entrée en Chine, bien que peu onéreux au regard des bénéfices attendus, réduisent aussi le bénéfice courant.

Des plans ont été élaborés pour le début des opérations à Shanghai, et les préparatifs sont en bonne voie d'être achevés lorsque l'autorisation officielle d'exercice sera donnée.

Sur la Ceinture du Pacifique, les souscriptions sont en hausse de 20 % sur 1994; l'Indonésie (28 %) et les Philippines (20 %) sont en tête. L'Indonésie a connu au dernier trimestre un record sans précédent de 44 % par rapport à la même période l'an dernier. La Corée a eu aussi un quatrième trimestre excellent, mais pour l'ensemble de l'exercice elle a manqué l'objectif visé, en raison d'une âpre concurrence et des changements intervenus à la direction. Les mesures adoptées durant l'exercice pour augmenter la productivité et améliorer la gestion des agences devraient porter fruit.

À Singapour, les primes ont peu progressé. Le projet de bancassurance en coentreprise en est encore à ses débuts. Les règlements ont été inférieurs au niveau prévu pour l'ensemble de la région et pour chaque pays, Indonésie exceptée.

LA RÉASSURANCE

La Compagnie propose directement ses traités de réassurance aux réassureurs et aux autres assureurs. Elle pratique les quatre grandes branches : vie, accidents et maladie, affaires financières, IARD. Forte de sa prépondérance sur ses marchés nord-américains de prédilection, elle en fait le tremplin de son expansion en Europe et en Extrême-Orient.

La Division de réassurance est spécialisée dans la rétrocession vie et dans la réassurance des dommages corporels. Elle y a conquis une position dominante sur le marché nord-américain, grâce au niveau élevé de fonds propres et à la capacité de gestion des risques de la Compagnie. La fusion avec La Nord-américaine renforce sa position et ajoute à la masse critique.

Pour accélérer son expansion en Europe et en Extrême-Orient, la Compagnie a ouvert il y a quelques années des bureaux à Wiesbaden (Allemagne) et à Singapour. Elle s'appuie sur les

lignes de force acquises en Amérique du Nord pour saisir les occasions à naître de l'évolution des marchés européens et de l'apparition de nouveaux marchés en Extrême-Orient.

RÉSULTATS D'EXPLOITATION

Le total des primes s'établit à 569 millions de dollars pour 1995; il a augmenté de plus de 80 % depuis 1990, croissance due pour une bonne part à l'augmentation des affaires auprès de la clientèle existante. La clientèle comprend nombre de leaders du marché mondial de la réassurance.

La Compagnie continue de rechercher des marchés choisis et de viser une large diversification des risques. Les primes se ventilent comme suit : vie, 42 %; accidents et maladie, 39 %; IARD, 19 %. Les résultats techniques de 1995 sont plus favorables que prévu; l'effort de compression des charges a porté fruit.

Manuvie a concentré son effort sur les initiatives stratégiques pouvant augmenter sensiblement sa solidité financière et sa capacité bénéficiaire. Ces initiatives concernent l'ensemble de l'organisation.

- Rééquilibrage du portefeuille de placements
- Abandon des activités non stratégiques
- Acquisitions et fusions servant les branches principales d'activité

- Renforcement des fonds propres par gestion du profil de risque de l'actif et du passif, par amélioration de la capacité excédentaire interne et par recours à l'emprunt

Manuvie s'est fixé des critères objectifs pour mesurer sa solidité financière et sa capacité bénéficiaire :

- Notations les plus élevées de l'industrie
- Rendement des excédents de 14 %
- Rendement de l'actif de 1 %

(en millions de dollars)	1995	1994	1993	1992
Bénéfice d'exploitation	355 \$	281 \$	187 \$	85 \$
Bénéfice net	481	281	187	85
Excédents	3 485	3 052	2 771	2 584
Fonds propres*	3 826	3 052	2 771	2 584
Actif	39 862	40 227	38 494	34 900
Passif	36 036	37 175	35 722	32 316
Actif des fonds distincts	5 532	5 445	4 012	2 734
Ratios financiers				
Rendement des excédents (excluant plus-values sur dessaisissements)	10,9 %	9,6 %	7,0 %	3,3 %
Rendement des excédents (incluant plus-values sur dessaisissements)	14,7 %	9,6 %	7,0 %	3,3 %
Rendement de l'actif (excluant plus-values sur dessaisissements)	0,89 %	0,71 %	0,51 %	0,26 %
Fonds propres en pourcentage du passif	10,6 %	8,2 %	7,8 %	8,0 %

*Excédents et emprunt subordonné inclus

L'actif a augmenté de 14 % depuis 1992, et le bénéfice d'exploitation de 318 %. Cette rapide croissance du bénéfice net (y compris les plus-values des dessaisissements de 1995) a entraîné une hausse de 35 % des excédents sur la même période. Les fonds propres réglementaires, dont le produit de l'emprunt subordonné de 1995, sont passés de 2,6 milliards de dollars en 1992 à 3,8 milliards, soit une hausse de 48 % sur trois ans.

Cette croissance du bénéfice nous a rapprochés de nos critères de rendement et de performance,

même au regard de la forte augmentation des excédents, des fonds propres réglementaires et de l'actif. Même si les 14 % de rendement des excédents n'ont pas été atteints, les mesures prises par la direction ont donné les résultats souhaités; le rendement des excédents et celui de l'actif devraient atteindre dans un proche avenir les niveaux visés.

Les agences de notation situent la Financière Manuvie dans la catégorie supérieure de leur échelle, reconnaissant ainsi en elle une des sociétés les plus solides de l'industrie vie.

OBJET DE LA NOTE	AGENCE DE NOTATION	NOTE
Capacité de règlement	Standard & Poor's	AA+
	Moody's	Aa3
	Duff & Phelps	AAA
	A.M. Best	A++
	Dominion Bond Rating Service	IC-1
Billets de trésorerie	Moody's	Prime-1
	Dominion Bond Rating Service	R-1 (moyen)
Emprunt subordonné	Standard & Poor's	AA-
	Moody's	A2
	Duff & Phelps	AA

**LES PROVISIONS
TECHNIQUES**

Les provisions techniques représentent la valeur des engagements futurs prévus aux contrats d'assurance et de rentes, diminuée des primes futures (provisions mathématiques), majorée de la participation aux excédents et des frais de gestion des contrats. Il revient à l'actuaire désigné de la Compagnie de déterminer le montant des provisions techniques à constituer chaque année pour couvrir ultérieurement ces engagements.

Les méthodes d'évaluation de l'actuaire reposent sur les normes de l'Institut canadien des actuaires.

Les provisions mathématiques ont deux composantes : la première correspond aux hypothèses les plus probables; la seconde est la provision pour résultats défavorables.

LES HYPOTHÈSES

Le calcul des provisions mathématiques repose sur les hypothèses les plus probables, couvrant la durée des contrats, et portant sur diverses variables : mortalité et morbidité, résultats de placements, taux de résiliation des contrats, frais de gestion, impôts et taxes. Les résultats réels sont comparés aux résultats escomptés, de façon que les hypothèses demeurent prudentes. Ci-après les méthodes suivies pour établir ces hypothèses.

MORTALITÉ

Pour l'Individuelle, la Compagnie effectue des études annuelles de la mortalité, par pays, d'après ses propres résultats en ce qui concerne les principaux segments. Les hypothèses varient selon le sexe, la catégorie de risque et le type de contrat. Pour la Collective, elles sont fondées sur les statistiques de l'industrie. Une provision distincte couvre les sinistres liés au sida.

RÉSULTATS DES PLACEMENTS

L'actif est réparti en segments auxquels sont adossées des branches d'activité particulières. La Compagnie prévoit le rendement de ces segments sur

les années futures, d'après les flux monétaires qu'elle en attend et d'après les taux futurs de remplacement, qu'elle tire de ses prévisions économiques et de sa politique de placement.

Souvent, elle compense le caractère incertain des estimations de rendement en appariant étroitement les flux monétaires des éléments d'actif à ceux des éléments de passif correspondants, ce qui l'expose moins aux variations futures des taux d'intérêt.

FRAIS DE GESTION DES CONTRATS

La Compagnie se base sur ses études de coûts internes, projetées dans l'avenir, avec provision pour inflation.

TAUX DE DÉCHÉANCE DES CONTRATS

La Compagnie se base sur ses propres statistiques de déchéance des contrats, corrigées de ses prévisions d'évolution. Les hypothèses reflètent les écarts de déchéance entre types de contrat.

IMPÔTS ET TAXES

Les taxes sur primes et autres impôts et taxes non liés au revenu font l'objet d'hypothèses explicites.

**PROVISION
POUR RÉSULTATS
DÉFAVORABLES**

Les hypothèses de base retenues pour le calcul des provisions mathématiques sont donc les plus probables et portent sur une série d'éventualités. Les actuaires sont tenus d'assortir chaque hypothèse d'une marge d'erreur, pour en constater le caractère nécessairement aléatoire, prévoir le risque de détérioration des résultats techniques et faire en sorte

que les provisions soient suffisantes pour honorer les engagements futurs. L'Institut canadien des actuaires prescrit un éventail de marges d'erreur acceptables; la Compagnie retient les hypothèses les plus prudentes de l'échelle, de façon à tenir compte du profil de risque de son activité.

MODIFICATIONS DES PROVISIONS	En 1995, la Compagnie a procédé à un réexamen de ses provisions, et décidé d'en majorer certaines et d'en réduire d'autres. Ces modifications n'ont	aucune incidence sur le montant des excédents, ni sur les totaux divisionnels, et n'ont pas d'incidence importante sur le bénéfice net de l'exercice.
-------------------------------------	---	---

VENTILATION DES PROVISIONS TECHNIQUES	Ci-après la répartition des provisions techniques par branche d'activité et par territoire au 31 décembre.
--	--

PROVISIONS TECHNIQUES (en millions de dollars)	TOTAL	CANADA	ÉTATS-UNIS	AUTRES PAYS
1995				
Assurance-vie				
Avec participations	8 815 \$	848 \$	6 798 \$	1 169 \$
Sans participations	2 583	618	1 948	17
Assurance maladie	325	307	4	14
Réassurance	549	121	409	19
Rentes et retraites	18 985	10 666	7 726	593
TOTAL	31 257 \$	12 560 \$	16 885 \$	1 812 \$
1994				
Assurance-vie				
Avec participations	8 614 \$	744 \$	6 418 \$	1 452 \$
Sans participations	2 642	618	1 980	44
Assurance maladie	204	187	5	12
Réassurance	487	44	418	25
Rentes et retraites	19 349	10 123	8 450	776
TOTAL	31 296 \$	11 716 \$	17 271 \$	2 309 \$

La réduction des provisions pour les Autres pays résulte de la cession des affaires britanniques intervenue en 1995.

Aux États-Unis, l'arrivée à échéance d'un grand nombre de rentes à taux garanti et de certificats de placement garanti a entraîné une réduction des

provisions en fin d'exercice. La direction a vivement encouragé les intéressés à replacer le produit de ces contrats dans ses fonds distincts, qui n'ont pas de contraintes de provisionnement. Les dépôts en fonds distincts ont augmenté en conséquence.

LES PLACEMENTS

L'actif consolidé se chiffrait à 39,9 milliards de dollars au 31 décembre 1995. La Compagnie a pour principe de segmenter l'actif et le passif et d'en apparier les segments selon des caractéristiques sous-jacentes similaires, par gamme de produits et par devise importante. Les engagements à intérêt garanti, comme les rentes, sont surtout adossés à des actifs à taux d'intérêt fixe — obligations et crédits hypothécaires à l'entreprise. Les contrats d'assurance

traditionnels tel les Vie entière sont adossés à une gamme d'actifs plus étendue. L'excédent est surtout placé dans des actions, des obligations et des immeubles émis ou situés en Amérique du Nord et dans des valeurs étrangères.

Ci-après la composition de chaque segment d'actif, lequel couvre les engagements envers les titulaires et les autres éléments du passif.

(en millions de dollars)	TOTAL	OBLIGATIONS	CRÉANCES HYPOTHÉCAIRES	ACTIONS	IMMEUBLES	AUTRES
1995						
Assurance individuelle vie						
Avec participations	10 020 \$	4 373 \$	301 \$	1 833 \$	538 \$	2 975 \$
Sans participations	4 155	3 139	69	32	9	906
Rentes	19 856	12 144	6 230	10	49	1 423
Autres, dont les fonds propres	5 831	1 603	317	717	2 292	902
TOTAL	39 862 \$	21 259 \$	6 917 \$	2 592 \$	2 888 \$	6 206 \$

1994						
Assurance individuelle vie						
Avec participations	9 381 \$	4 096 \$	286 \$	2 113 \$	740 \$	2 146
Sans participations	3 752	2 137	49	84	80	1 402
Rentes	19 435	10 355	6 575	56	47	2 402
Autres, dont les fonds propres	7 659	1 864	1 645	701	2 483	966
TOTAL	40 227 \$	18 452 \$	8 555 \$	2 954 \$	3 350 \$	6 916 \$

Manuvie vise une composition du portefeuille qui prenne en compte :

- les risques liés aux éléments de passif;
- les prévisions de rendement du marché;
- une politique de placement généralement

prudente, axée sur la préservation du capital et sur le maintien de flux de revenus.

Ci-après la composition du portefeuille des placements de la Compagnie, qui se chiffre à 37,6 milliards de dollars.

(en millions de dollars)	1995		1994		1993		1992	
Obligations	21 259 \$	57 %	18 452 \$	48 %	16 763 \$	46 %	14 805 \$	44 %
Actions	2 592	7	2 954	8	2 684	7	2 260	7
Crédits hypothécaires								
À l'entreprise	6 729	18	7 387	19	7 789	21	7 965	24
Au logement	188	—	1 168	3	1 579	4	1 600	5
Immeubles	2 888	8	3 350	9	3 395	9	3 275	10
Avances sur contrats	1 973	5	1 856	5	1 651	5	1 425	4
Encaisse et valeurs réalisables à court terme	1 792	5	2 683	7	2 447	7	1 554	5
Autres placements	173	—	209	1	368	1	557	1
TOTAL DES PLACEMENTS	37 594 \$	100 %	38 059 \$	100 %	36 676 \$	100 %	33 441 \$	100 %

Ces dernières années, la Compagnie a cédé plus de créances hypothécaires et d'immeubles qu'elle n'en a acquis, dans le but de renforcer son bilan par une moindre exposition aux risques de l'immobilier. Elle a mesuré le rythme des cessions de façon à obtenir le maximum de chaque cession.

Les cessions d'immeubles effectuées depuis deux ans se chiffrent à 787 millions (valeur comptable) et ont dégagé une plus-value de 15 millions; le patrimoine restant est très rentable. Le solde des crédits hypothécaires a diminué de 2,6 milliards depuis trois ans. Une bonne part des crédits cédés étaient peu ou non rentables, de sorte que l'encours est maintenant de bien meilleure qualité qu'il y a quatre ans.

En 1995, le principal facteur de renforcement du bilan a été la cession des activités britanniques, du Western Trust & Savings et du FirstLine Trust, qui a réduit les placements de 2,3 milliards de dollars.

Le produit net a été placé surtout dans des obligations. Les autres grandes initiatives de 1995 sont :

- la cession d'immeubles particuliers pour un total de 520 millions;
- la vente d'un bloc de crédits hypothécaires restructurés, pour 219 millions.

Les obligations ont bénéficié de la réaffectation de ces fonds, la Compagnie jugeant les risques associés aux obligations suffisamment diversifiés pour augmenter leur part du portefeuille sans s'exposer indûment à d'autres risques particuliers sans rapport avec le marché.

L'encaisse et les valeurs réalisables à court terme ont diminué de 891 millions, grâce aux mesures ci-après, qui en ont amélioré la gestion :

- réexamen stratégique des opérations de banque et décision de traiter avec deux banques au maximum, dans chaque territoire;
- organisation plus formelle des points de concentration de l'encaisse, désormais tous sous le contrôle de la Compagnie;
- amélioration des procédés de prévision des flux monétaires;
- maximisation des revenus provenant des programmes de prêt de titres.

LES OBLIGATIONS

La part du portefeuille obligataire dans les placements est passée en trois ans de 44 % à 57 %.

Le 31 décembre 1995, 84 % des obligations sont notées A ou mieux, 94 % BBB ou mieux; 47 % consistent en titres émis par l'État, les provinces ou leurs agences ou jouissant de la garantie de l'État ou

des provinces; le reste est surtout constitué de titres du secteur privé, non remboursables par anticipation au gré de l'émetteur. La part d'une société privée ne dépasse pas 1 % du total des placements. La Compagnie entend maintenir la haute qualité du portefeuille.

LES ACTIONS

Les actions constituent 7 % des placements au 31 décembre 1995. Il s'agit surtout d'actions ordinaires, en grande majorité canadiennes et américaines, et d'autres pays aussi. La gestion du portefeuille vise un rendement moyen attrayant à long terme.

Les branches d'activité et les émetteurs sont diversifiés. Au 31 décembre 1995, la part d'un émetteur donné dans le portefeuille canadien ou américain est au maximum de 1 % du total des placements.

**LES CRÉANCES
HYPOTHÉCAIRES**

Le portefeuille hypothécaire se compose de crédits à l'entreprise et de crédits au logement, dont la géographie, les débiteurs et les branches d'activité sont diversifiés. Ils sont principalement affectés à l'adossement des contrats à intérêt garanti.

Les crédits à l'entreprise représentent 18 % des placements au 31 décembre 1995, contre 24 % au

31 décembre 1992; la Compagnie octroie moins de crédits depuis quelques années, encore qu'elle continue d'en accorder aux États-Unis, qui répondent à ses critères. Les crédits au logement ont beaucoup diminué depuis 1992, la Compagnie s'étant départie de ses opérations de banque et de fiducie.

L'IMMOBILIER

L'immobilier représente 8 % des placements au 31 décembre 1995, contre 9 % fin 1994, baisse également répartie entre le Canada et les États-Unis. La Compagnie privilégie les grands centres urbains et les immeubles de la plus haute qualité.

Le patrimoine immobilier va probablement continuer de décliner en pourcentage du total des placements, par cessions sélectives, par réduction des

engagements dans les immeubles à construire et par affectation des capitaux nouveaux à d'autres catégories de valeurs.

La Compagnie est propriétaire de son siège social de Toronto, du siège de la Division canadienne à Waterloo et de nombre de bureaux de succursales. Ces immeubles représentent 5 % de la valeur comptable de l'ensemble du patrimoine immobilier.

**LES AVANCES
SUR CONTRATS**

Les avances sur contrats représentent 5 % des placements au 31 décembre 1995. La plupart des contrats d'assurance individuelle vie, temporaire exclue, confèrent à leurs titulaires la faculté de demander une avance sur la valeur de leurs contrats. Ces avances sont consenties conformément aux dispositions des contrats et sont comptabilisées au solde.

Elles sont garanties en totalité par la valeur de rachat des contrats concernés. En cas de rachat, la Compagnie règle la valeur de rachat du contrat diminuée du solde de l'avance. En cas de décès de l'assuré, elle paie le capital-décès diminué également du solde de l'avance. Elle ne court donc aucun risque en cas de défaillance. Les avances sont généralement consenties au taux d'intérêt du marché.

**LES PLUS-VALUES
NETTES RÉALISÉES
ET DIFFÉRÉES**

Il s'agit des plus-values, diminuées des moins-values, de cession de valeurs en portefeuille. Elles sont inscrites au bilan et portées aux résultats par voie d'amortissement sur des périodes correspondant aux longues durées des engagements envers les assurés. Cette méthode permet de maintenir le rendement réel des placements à un niveau proche de celui retenu par hypothèse pour l'actualisation des provisions mathématiques auxquelles l'actif sert d'adossment.

Pour les obligations et les créances hypothécaires, les plus-values et moins-values différées sont amorties sur la durée restante des titres cédés (maximum vingt ans). Pour les actions et les immeubles, elles font l'objet d'un amortissement dégressif à hauteur de 15 % et 10 % par an respectivement.

Les plus-values de cession nettes différées inscrites au bilan consolidé au 31 décembre se décomposent comme suit.

PLUS-VALUES NETTES RÉALISÉES ET DIFFÉRÉES (en millions de dollars)	1995	1994
Valeurs de durée fixe	694 \$	601 \$
Actions	806	843
Immeubles	173	208
Devises	97	113
TOTAL	1 770 \$	1 765 \$

Le total n'a presque pas changé en 1995, les amortissements pratiqués ayant été contrebalancés

par les plus-values nouvelles de cession d'obligations au-dessus de la valeur comptable.

**VALEUR DE RÉALISATION
DES PLACEMENTS**

Les techniques d'évaluation actuarielle reposent sur les flux monétaires à tirer des actifs sous-jacents. Les variations de la valeur de marché des titres à revenu fixe dues aux variations générales des taux d'intérêt n'entraînent pas de variation des flux monétaires nets. La diminution de la qualité du crédit a des incidences sur la valeur sous-jacente des placements et est prise en compte. Les valeurs à revenu fixe sont inscrites à la valeur comptable nette diminuée d'une provision pour moins-values.

Les variations de la valeur des actions et des immeubles en portefeuille sont constatées à hauteur de 15 % et 10 % par an, respectivement, de la différence entre la valeur de réalisation et la valeur comptable.

Ci-après l'écart, au 31 décembre, entre valeur de marché et valeur comptable des placements.

PLUS-VALUES (MOINS-VALUES) LATENTES (en millions de dollars)	1995	1994
Valeurs de durée fixe	2 188 \$	(607)\$
Actions	296	(65)
Immeubles	(489)	(564)
TOTAL	1 995 \$	(1 236)\$

La valeur des trois catégories de placements a augmenté de 3,2 milliards de dollars en 1995. La principale plus-value est celle des valeurs de durée fixe, qui est de 2,8 milliards, et s'explique par l'évolution des taux d'intérêt, qui ont atteint un sommet fin 1994 et graduellement baissé depuis.

Les actions ont bénéficié de la grande vigueur des marchés canadien et américain, lesquels ont dépassé leurs records statistiques au dernier trimestre 1995.

Le marché immobilier a légèrement repris aux États-Unis; au Canada, les valeurs de l'immobilier semblent stabilisées.

**L'ACTIF GÉRÉ POUR
COMPTE D'AUTRUI**

L'actif hors bilan a sensiblement augmenté dans toutes les régions depuis quelques années, ce qui traduit l'intérêt marqué des épargnants pour les produits à capital variable tels ceux gérés en fonds distincts. Les fonds distincts sont constitués de l'épargne de particuliers ou de groupes, gérée en commun pour leur compte, les risques et les profits

étant à leur charge, d'où le fait que ces fonds sont exclus du bilan de la Compagnie. Celle-ci perçoit une commission de gestion qui varie de 0,5 % à 2,5 % (charges comprises) de la valeur de marché des fonds.

Ci-après la composition de l'actif géré pour compte d'autrui (qui ne comprend pas les fonds généraux).

(en millions de dollars)	1995	%	1994	%
Fonds distincts				
Canada	2 510 \$	12	2 111 \$	9
États-Unis	2 618	13	1 614	7
Asie-Pacifique	404	2	275	1
Royaume-Uni	—	—	1 445	6
Total des fonds distincts	5 532	27	5 445	23
Fonds titrisés	—	—	4 622	19
Autres	934	4	746	3
Actif géré pour compte d'autrui par la Compagnie	6 466	31	10 813	45
Altamira	14 460	69	13 320	55
Total de l'actif géré pour compte d'autrui	20 926 \$	100	24 133 \$	100
Incidence des dessaisissements				
Opérations britanniques—fonds distincts			(1 445)	
FirstLine Trust—créances titrisées			(4 622)	
Opérations britanniques et FirstLine Trust—Autres			(556)	
TOTAL DE L'ACTIF GÉRÉ POUR COMPTE D'AUTRUI, NET DES DESSAISISSEMENTS	20 926 \$		17 510 \$	

L'actif géré pour compte d'autrui se chiffre à 20,9 milliards de dollars au 31 décembre 1995, soit une augmentation nette de 3,4 milliards, corrigée des dessaisissements, par rapport au 31 décembre 1994. En 1995, Manuvie a vendu ses opérations britanniques, dont les fonds distincts du Royaume-Uni. Elle a aussi vendu le FirstLine Trust, ce qui a contribué à réduire de 4,6 milliards les créances titrisées gérées pour compte d'autrui.

La Compagnie possède 30,5 % du capital de Gestion Altamira Ltée, firme canadienne fondée en 1969. D'abord spécialisée dans la gestion de portefeuille pour le compte de sociétés, de caisses de retraite et de particuliers, elle fait aussi maintenant, avec ses filiales, la gestion et la distribution au Canada de 24 fonds communs de placement en valeurs canadiennes ou étrangères, de croissance ou de revenu.

**LE NIVEAU MINIMUM
DES FONDS PROPRES,
GARANTIE DE
SOLVABILITÉ**

À la marge de sécurité prévue dans les provisions techniques s'ajoute le niveau minimum de fonds propres à maintenir dans les opérations d'assurance pour en garantir la solvabilité future. Ce minimum est calculé d'après la directive du Bureau du Surintendant des institutions financières (BSIF) intitulée « Montant minimal permanent requis pour le capital et l'excédent. » D'après cette directive, le plancher des excédents varie suivant la nature des risques attachés à chaque catégorie d'actif et de passif.

Manuvie a pour principe de maintenir ses fonds propres à un niveau largement supérieur au minimum prescrit, sans toutefois réduire sa capacité de réaliser de bons résultats de placements. Au 31 décembre 1995, le ratio de fonds propres, avant et après fusion avec La Nord-américaine, dépassait de plus de 200 % le minimum prescrit.

La cession des activités britanniques et des intérêts dans le FirstLine Trust a contrebalancé la croissance de l'actif, qui n'a donc pas d'incidence sur le minimum prescrit. La Compagnie a par ailleurs réduit ce niveau au fur et à mesure qu'elle vendait des actifs à niveau élevé tels les immeubles et les créances hypothécaires non rentables (voir Placements).

Le bénéfice record de 1995, de 481 millions de dollars, ajoute aux fonds propres disponibles, quoique légèrement contrebalancé par l'incidence sur les excédents des fluctuations de devises, qui se chiffrent à 48 millions.

Les fonds propres ont aussi été majorés par l'emprunt subordonné de 341 millions de dollars émis en 1995.

Étant un intermédiaire financier, Manuvie cherche à réduire certains risques tout en prenant en charge d'autres risques, prise en charge dont elle escompte des fruits. En matière d'assurance, elle accepte l'incertitude liée aux règlements futurs (risque de règlement), tandis que ses clients connaissent avec certitude le montant des sommes à lui payer et des sommes à recevoir ultérieurement d'elle.

De plus en plus, la clientèle prend elle-même en charge l'incertitude des paiements à recevoir ultérieurement (cas des placements en fonds communs ou en fonds distincts, autoassurance des grandes entreprises). Le risque que la Compagnie assume est alors lié surtout à son exploitation (risque d'exploitation); son chiffre d'affaires doit être assez élevé pour couvrir les frais fixes nécessaires au maintien d'une infrastructure productive, et le rendement des fonds doit être suffisamment élevé pour attirer le marché.

Manuvie fait face, et dans son activité d'assurance et dans ses services administratifs, à une très forte concurrence. Son chiffre d'affaires et sa rentabilité sont par conséquent très sensibles au prix des produits (risque de prix). Pour les placements, elle achète divers types de valeurs, dont le rendement peut fluctuer, suivant les risques associés à chacun des types de valeurs et à la conjoncture générale.

De son aptitude à gérer ces risques dépend le maintien de la prospérité de Manuvie. Elle a établi des principes et des méthodes de gestion des risques, dont le contrôle périodique par les vérificateurs internes ou externes et les autorités de tutelle. Une révision constante des principes et méthodes en assure l'actualité.

Tous les trois mois, la haute direction rend compte des risques majeurs au Comité de vérification du conseil d'administration.

LE RISQUE DE CONTREPARTIE

Le risque de contrepartie est le risque de défaillance du débiteur hypothécaire ou d'une autre partie à un engagement. Pour Manuvie, ce risque provient des émetteurs des valeurs qu'elle a en portefeuille ainsi que des contreparties à ses opérations de change, à terme et de réassurance.

La haute direction de la Division des placements établit des principes et méthodes de gestion du risque de défaillance des emprunteurs qui permettent de limiter la concentration à l'échelle de l'émetteur, des liens entre émetteurs, de la notation, de la branche d'activité et de la région géographique, ainsi que de limiter la capacité du personnel d'engager la Compagnie dans des opérations de crédit.

Les engagements et le risque de contrepartie sont contrôlés suivant une méthode rigoureuse et font l'objet d'examen trimestriels systématiques sous la direction des vice-présidents principaux de la Division des placements et de la Direction générale. Des provisions spécifiques sont constituées en cas de risque de défaut; des provisions générales pour pertes sont constituées dans le cadre du calcul des provisions techniques.

Principes et plafonds sont soumis à l'approbation du conseil d'administration.

LES OBLIGATIONS Ci-après la notation des obligations en portefeuille.

(en millions de dollars)	1995	1994
Obligations, selon la notation		
AAA	6 199 \$ 29 %	4 882 \$ 26 %
AA	3 017 14	2 362 13
A	8 545 41	7 756 42
BBB	2 224 10	2 057 11
BB ou moins et valeurs non notées	1 274 6	1 395 8
TOTAL DES OBLIGATIONS	21 259 \$ 100 %	18 452 \$ 100 %

Fin 1995, la part du portefeuille notée BBB ou plus était de 94 %, contre 92 % fin 1994. C'est la part des

titres notés AA ou AAA qui a augmenté.

**LES IMMEUBLES ET
LES CRÉDITS
HYPOTHÉCAIRES**

Manuvie s'est attachée à compter moins pour ses revenus de placements sur l'immobilier et sur les crédits hypothécaires. En 1995, la part de ces derniers dans le portefeuille a continué de baisser, Manuvie réduisant ce secteur aux États-Unis, avec accroissement parallèle de la part des obligations.

Elle a ramené à 26 %, fin 1995, la part des immeubles et des crédits hypothécaires, qui était de 31 % fin 1994.

Ci-après la répartition géographique du patrimoine hypothécaire et immobilier au 31 décembre 1995.

RÉGION (en millions de dollars)	CRÉDITS HYPOTHÉCAIRES	IMMEUBLES	TOTAL	POURCENTAGE 1995	POURCENTAGE 1994
Ontario	2 348 \$	824 \$	3 172 \$	32 %	30 %
Ouest canadien	1 919	466	2 385	24	21
Québec	334	28	362	4	3
Canada Autres régions	19	97	116	1	1
É.-U. Pacifique	879	442	1 321	14	14
É.-U. Moyen Atlantique	170	24	194	2	2
É.-U. Nouvelle Angleterre	131	8	139	1	2
É.-U. Centre du Nord-Est	459	241	700	7	7
É.-U. Sud Atlantique	578	698	1 276	13	13
É.-U. Autres régions	58	—	58	1	1
Autres pays	22	60	82	1	6
TOTAL	6 917 \$	2 888 \$	9 805 \$	100 %	100 %

Ci-après la répartition du patrimoine immobilier, par nature, au 31 décembre.

PATRIMOINE IMMOBILIER (en millions de dollars)	VALEUR COMPTABLE		TAUX D'OCCUPATION	
	1995	1994	1995	1994
Immeubles de bureaux				
Productifs de revenu	1 831 \$	1 984 \$	94 %	93 %
En construction	—	228	—	64
Immeubles de commerces de détail	362	370	96	94
Immeubles d'habitation	61	142	98	99
Immeubles industriels	134	141	98	92
Terrains loués	68	84	100	100
Terrains non bâtis	209	232	S.O.	S.O.
Immeubles saisis	223	169	80 %	79 %
VALEUR COMPTABLE TOTALE	2 888 \$	3 350 \$		

QUALITÉ DE L'ACTIF

Des provisions pour pertes sur placements sont constituées dans les cas ci-après.

- a) Le recouvrement d'une créance (solde du capital et intérêts courus) est peu probable, et la valeur de la sûreté est maintenant inférieure à la valeur comptable du prêt.
- b) La moins-value d'un titre de durée fixe est jugée de nature autre que temporaire. Les fluctuations dues aux variations du niveau général des taux d'intérêt sont jugées temporaires.

c) La valeur de réalisation d'un portefeuille d'actions ou d'immeubles est maintenant inférieure à la valeur comptable et la moins-value du portefeuille est jugée de nature autre que temporaire.

d) La moins-value d'un investissement (capital de risque ou entreprise sous influence) est jugée de nature autre que temporaire.

e) La valeur comptable d'un immeuble saisi est supérieure à sa valeur réalisable nette.

En 1995, les pertes sur placements se sont chiffrées à 112 millions, contre 273 millions en 1994.

(en millions de dollars)	PERTES SUR PLACEMENTS		ARRIÉRÉS DE PLUS DE 90 JOURS (%)	
	1995	1994	1995	1994
Crédits hypothécaires à l'entreprise				
Canada	74 \$	37 \$	1,7 %	2,4 %
États-Unis	15	181	2,7	2,4
Total	89	218	2,0	2,4
Autres crédits hypothécaires et prêts				
Canada	—	2	14,8	0,6
Autres pays	5	9	4,0	17,5
Total	5	11	14,2	9,9
Valeurs mobilières	18	44	S.O.	S.O.
TOTAL	112 \$	273 \$	2,5 %	3,5 %

Le niveau des actifs non rentables a été ramené de 576 millions en 1994 à 482 millions au 31 décembre 1995. Il a été en général inférieur à la moyenne de

l'industrie, et au Canada et aux États-Unis, durant les deux derniers exercices écoulés.

ACTIFS NON RENTABLES, NETS (en millions de dollars)	ÉTATS- UNIS	CANADA	AUTRES PAYS	TOTAL 1995	TOTAL 1994
Crédits à intérêts non comptabilisés					
Crédits hypothécaires à l'entreprise	104 \$	76 \$	2 \$	182 \$	259 \$
Crédits hypothécaires au logement	—	12	1	13	82
Autres crédits	53	11	—	64	66
Immeubles saisis	147	76	—	223	169
TOTAL	304 \$	175 \$	3 \$	482 \$	576 \$
PROVISIONS POUR PERTES	56 \$	76 \$	— \$	132 \$	179 \$

Outre les provisions pour pertes sur titres particuliers, la Compagnie pourvoit aux pertes futures pour défaillances sur éléments d'actif, dans les provisions techniques et les provisions générales pour pertes sur opérations de banque et de fiducie. Pour l'intégration aux provisions techniques de la provision pour défaillances sur éléments d'actif, elle suit les principes actuariels de prise en compte des statistiques normales et de prévisions de l'avenir. Chaque année, les dotations aux provisions techniques pour cette année sont portées aux résultats, et la provision pour pertes est corrigée des variations du niveau de pertes futures anticipé. Il s'ensuit que le bénéfice est réduit lorsque la Compagnie prévoit un accroissement des

défaillances et majoré lorsqu'elle prévoit une diminution des défaillances.

En 1995, le solde de la provision intégrée aux provisions techniques se chiffrait à 908 millions, contre 829 millions pour 1994, soit un renforcement de 79 millions, net des sommes portées aux résultats.

CONCENTRATIONS

La somme des dix principales concentrations d'actions, des cinq principales concentrations d'obligations du secteur privé et des dix principales concentrations de crédits est inférieure à 12 % des placements. Aucun de ces placements ne dépasse à lui seul 2 %.

LE RISQUE DE RÈGLEMENT

Manuvie se fonde sur ses propres résultats techniques et sur ceux de l'industrie pour évaluer les sinistres futurs à prendre en compte dans le calcul des provisions techniques.

Mais elle demeure exposée au risque de détérioration de l'état de santé et de l'espérance de vie de la population. Elle suit donc constamment l'évolution de la sinistralité. Les hypothèses d'évaluation sont modifiées au besoin, sur approbation de l'actuaire désigné.

La gestion du risque de règlement d'un assureur implique l'établissement de critères d'assurabilité appropriés ainsi que la limitation du montant des risques assurés. Des normes de sélection des risques président à la détermination de l'assurabilité. La Direction générale effectue périodiquement des inspections pour s'assurer du respect de ces normes.

La limitation du montant des risques assurés se fait par fixation de pleins de conservation. Les

dépassements de plein sont réassurés. Les normes de sélection des risques et les pleins de conservation sont périodiquement vérifiés par la Direction générale et approuvés par l'actuaire désigné. Tout relèvement de plein de conservation doit être approuvé par le conseil d'administration.

Manuvie a pour principe de limiter les risques pris en charge, par contrat ou par sinistre, en faisant réassurer l'encours au-delà de plafonds déterminés. Les pleins de conservation des contrats d'assurance-vie varient selon les marchés et les régions géographiques, mais le montant maximum de règlement auquel la Compagnie est exposée pour un contrat donné est de 20 millions de dollars. Elle est également assurée contre les catastrophes pouvant entraîner un montant global de règlements se situant entre 30 et 100 millions de dollars.

LE RISQUE DE PRIX

Le prix des produits dépend de divers facteurs : rendement futur des placements, mortalité, charges, taux de rachat, impôts et taxes. Le risque de prix est l'éventualité d'un écart défavorable entre l'évolution réelle et l'évolution prévue de ces facteurs. Pour certains produits, les primes et les garanties peuvent être modifiées suivant les écarts constatés; pour d'autres, elles ne peuvent pas.

La Compagnie gère le risque de prix en fixant des normes et des directives de tarification, qui ne peuvent être modifiées sans l'autorisation de l'actuaire désigné. Elles indiquent les méthodes à suivre pour estimer les résultats futurs de la tarification et pour concevoir les produits de manière

à limiter les risques. Les directives portent aussi sur les tests à effectuer pour vérifier le degré de risque et sur la marge bénéficiaire à prévoir. Normes et directives permettent de mettre à la charge de la Compagnie un niveau raisonnable de risque et d'assurer aux titulaires de contrat un rendement raisonnable.

La tarification est effectuée dans les divisions de la Compagnie. La conception et la tarification de chaque produit sont soumises à l'approbation du directeur financier en chef de la division, qui vérifie que les normes et directives ont été respectées. L'actuaire désigné vérifie périodiquement qu'elles sont respectées à l'échelle de la division.

LE RISQUE DE CHANGE

L'adossement par devise des éléments d'actif et de passif correspondants réduit le risque de change lié aux actifs servant à l'adossement des provisions techniques. En 1994, les gains et pertes de change étaient différés et portés aux résultats par voie d'amortissement, comme les plus-values et moins-values de placements. Depuis 1995, la Compagnie suit le principe d'autonomie des établissements à l'étranger pour la conversion des éléments résultant des opérations conclues en devises. Il s'ensuit que les gains et pertes de change sont portés aux excédents, et non plus au résultat, et que Manuvie ne cherche plus tant à couvrir le risque de change qu'à aligner la composition en devises des excédents sur celle du passif, sauf pour quelque 500 millions de dollars, qu'elle place dans un large éventail de devises.

Cette méthode aide à stabiliser les ratios de

fonds propres face aux fluctuations de change. En 1995, les opérations de change ont porté surtout sur le rapatriement et la conversion du produit des cessions d'activités britanniques, avec réaligement de la composition en devises des excédents.

La politique de contrôle des opérations de change de la Compagnie a été établie par la haute direction et approuvée par le conseil d'administration.

Au 31 décembre 1995, les éléments d'actif libellés en monnaie étrangère dépassaient les éléments de passif libellés en monnaie étrangère de 2 614 millions de dollars, dont 2 120 millions en dollars américains. Une appréciation de 100 points de base du dollar canadien vis-à-vis du dollar américain entraîne une diminution de 5 millions de dollars du bénéfice net et de 29 millions des excédents.

**LE RISQUE DE
TAUX D'INTÉRÊT**

La Compagnie risque de perdre des revenus de placement si une distorsion entre flux monétaires liés à l'actif et flux liés au passif la conduit à emprunter ou à placer à des taux différents de ceux retenus par hypothèse pour fixer le prix des produits. La gestion de la trésorerie est capitale pour les dépôts à terme, les rentes et les produits de retraite, qui correspondent à 61 % des provisions techniques et dépôts de la clientèle au 31 décembre 1995. La Compagnie a pour principe de faire concorder les

durées moyennes pondérées des éléments d'actif et de passif, dans les limites prescrites. Elle réduit ainsi le risque de perte liée à la fluctuation des taux d'intérêt.

Le désadossement des flux monétaires peut être source de profit en cas d'anticipation exacte des taux d'intérêt. Les portefeuillistes de la Compagnie sont par conséquent autorisés à s'écarter de la concordance des durées moyennes pondérées. Mais la distorsion ne peut dépasser six mois, sauf

autorisation du vice-président principal des Placements. La durée moyenne pondérée des portefeuilles d'actifs et d'engagements fait l'objet de contrôles réguliers. L'incidence de huit évolutions possibles de la courbe des rendements est contrôlée chaque mois.

L'incidence d'un changement immédiat et durable de 1 % des taux d'intérêt sur le portefeuille de rentes et de produits de retraite des Divisions canadienne et américaine représente, en l'absence de toute mesure de la direction, une variation du bénéfice net annuel de moins de 20 millions.

LE RISQUE DE LIQUIDITÉ La gestion des liquidités, centralisée sous la direction du vice-président principal et trésorier, repose sur les prévisions de flux monétaires et sur le contrôle quotidien des mouvements réels de trésorerie. Plus globalement, certains principes d'exploitation permettent d'assurer la disponibilité des liquidités nécessaires : conception des produits d'assurance visant à réduire le risque de besoins liquides imprévus; maintien dans les portefeuilles de placements d'une certaine part de valeurs liquides; accès constant à d'autres sources de liquidités, tels les billets de trésorerie et les lignes de crédit bancaire.

Les valeurs disponibles ont donc diverses sources, dont une des principales est la présence dans l'actif de valeurs aisément négociables. En outre, Manuvie est en mesure de se financer rapidement, par émission de billets de trésorerie ou recours à des lignes de crédit bancaire. En sa qualité d'émetteur assujéti, elle a également accès au marché financier si elle désire émettre un emprunt subordonné.

Le risque de liquidité provient des contrats résiliables sur préavis de brève durée. Dans le cadre ordinaire de son activité, la Compagnie aligne la durée des placements sur celle des produits d'assurance et de rentes.

(en millions de dollars)

	1995	1994
Sources de liquidités		
Encaisse et valeurs réalisables à court terme	1 792 \$	2 683 \$
Valeurs aisément négociables (valeur de marché)		
Actions	2 728	2 716
Obligations	21 267	16 302
Billets (de trésorerie et autres) – marge libre	950	735
Lignes de crédit bancaire – marge libre	240	90
Total des sources de liquidités	26 977	22 526
Emplois éventuels des liquidités		
Contrats d'assurance rachetables		
Valeur comptable diminuée des frais de rachat	2 568	2 660
Valeur comptable, sans frais de rachat	9 395	9 108
Valeur de réalisation	9 602	9 672
Total des emplois éventuels de liquidités	21 565	21 440
LIQUIDITÉ NETTE	5 412 \$	1 086 \$

LE RISQUE D'ENTREPRISE

Le risque d'entreprise comprend le risque d'exploitation et le risque économique lié à l'exercice d'activités à l'échelle internationale. Le risque d'exploitation peut provenir de contrôles internes inappropriés, notamment celui touchant la gestion des risques. Le risque économique comprend les risques juridique, politique et conjoncturel. Tous ces risques peuvent entraîner des pertes de bénéfices.

La Compagnie gère le risque d'exploitation en soumettant le contrôle interne à un ensemble de principes et de méthodes. La gestion du risque d'entreprise est centralisée; elle repose sur des procédés de repérage des risques et de surveillance de la conformité. La haute direction et le Comité de vérification du conseil d'administration sont régulièrement informés de la situation des grands secteurs de risque.

Le contrôle s'exerce dans chaque division. Le contrôleur est responsable de la gestion quotidienne du risque d'exploitation, notamment du respect des politiques de contrôle établies par la Direction générale.

Des vérificateurs, internes et externes, vérifient la pertinence des contrôles internes et rendent

compte de leurs constatations tous les trois mois à la haute direction et une fois par an au Comité de vérification du conseil d'administration.

Les services divisionnels de contrôle de la conformité sont placés sous la direction du service juridique de la Direction générale, lequel s'assure de la conformité à la législation et à la réglementation de tous les territoires où la Compagnie exerce son activité. Tous les éléments de communication avec la clientèle, dont les notices explicatives des produits et les outils de vente, de même que les méthodes qui en assurent la conformité, sont soumis à une approbation formelle centralisée. La conformité fait l'objet de contrôles constants, au minimum trimestriels.

De par sa nature, l'assurance expose la Compagnie à des poursuites judiciaires et autres recours. Récemment, en Amérique du Nord surtout, des assureurs ont été poursuivis et ont dû parfois verser des sommes considérables pour avoir proposé sur le marché des contrats d'assurance dits avec «éclipse de primes». La direction de Manuvie continue de suivre la question avec vigilance et de prendre les mesures jugées appropriées.

La Financière Manuvie a pour objectif premier d'assurer avec succès l'intégration de ses activités et de celles de La Nord-américaine. Les divisions ont pour objectif de poursuivre leur expansion sur leurs marchés respectifs tout en augmentant leur rentabilité. Manuvie compte réaliser un profit plus proche de l'objectif fixé à long terme.

La Division canadienne va concentrer son effort sur la conservation de l'encours et sur les économies escomptées de l'intégration. Ses secteurs d'activité viseront la maîtrise des charges, l'accroissement du chiffre d'affaires et l'amélioration soutenue du service à la clientèle. Les mesures visant à augmenter les souscriptions de parts de fonds distincts et de fonds communs seront mises en oeuvre.

La Division américaine bénéficie de l'expérience de La Nord-américaine en matière de fonds communs et de rentes à capital variable. Chaque secteur exploitera les synergies nées de la fusion : excellente notation de la North American Security Life; complémentarité des systèmes de distribution et des produits. Les secteurs ont établi des objectifs de croissance, de rentabilité et de qualité du service.

La Division de réassurance a déjà réglé divers aspects de l'intégration des opérations de réassurance de La Nord-américaine. La fusion va renforcer la position de la Compagnie en Amérique du Nord et contribuer à réduire encore les coûts unitaires d'exploitation. Objectifs de la Division pour 1996 : amélioration des outils techniques et commerciaux qui permettront d'accroître la productivité et d'élever le niveau du service à la clientèle, recherche d'affaires nouvelles auprès de la clientèle existante, expansion en Europe et en Asie-Pacifique.

La Division Chine va s'attacher en priorité à préparer son démarrage à Shanghai. À Hong Kong, elle va chercher à augmenter les ventes de produits existants (groupe, individuelle, fonds distincts). À Taiwan, elle s'appliquera à augmenter la productivité des agents et le maintien en vigueur des contrats.

La Division Ceinture du Pacifique veut augmenter le réseau commercial en Indonésie, revitaliser ses affaires à Singapour et réorganiser son activité aux Philippines, sous la nouvelle direction.

PERSPECTIVES

La Compagnie envisage avec enthousiasme l'exercice 1996. Son actif consolidé aura beaucoup augmenté par suite de la fusion; ses fonds propres sont plus sains que jamais; ses activités sont centrées sur les marchés où elle possède la masse critique ou dont l'évolution démographique promet volume et rentabilité; le niveau de ses fonds propres est et demeurera largement supérieur au niveau réglementaire; elle

est en mesure de faire une rude concurrence aux autres grandes entreprises du secteur des services financiers sur tous les marchés où elle est présente; enfin elle s'attend à un accroissement du rendement de ses excédents.

Nous sommes convaincus qu'en 1996 elle ressemblera de plus en plus à ce qu'elle veut être : la compagnie d'assurance-vie la plus prospère et la plus professionnelle du monde.

La direction de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers assume la responsabilité des états financiers consolidés et des autres données que contient le présent rapport annuel; toutes les données ont été approuvées par le conseil d'administration.

Les états financiers consolidés ont été établis par la direction, conformément aux principes comptables généralement reconnus. Lorsqu'il existe d'autres méthodes de comptabilisation ou qu'il s'est avéré nécessaire de recourir à des estimations et à des appréciations, la direction a retenu les sommes qui expriment la situation financière et les résultats d'exploitation de la Compagnie de la manière la plus fidèle dans les circonstances. La direction a établi les données financières figurant ailleurs dans le présent rapport en veillant à leur concordance avec celles des états financiers.

Les contrôles, principes et méthodes internes appropriés ont été mis en place, à un coût raisonnable, et sont suivis de façon à assurer une information financière pertinente et sûre. Les systèmes de contrôle interne sont régulièrement revus par le service de vérification interne de la Compagnie.

L'actuaire désigné par le conseil d'administration est chargé de veiller à ce que les hypothèses retenues et les méthodes utilisées pour le calcul des provisions techniques soient justes, compte tenu des circonstances, et que ces provisions correspondent aux engagements futurs de la Compagnie envers les titulaires de ses contrats d'assurance et de rentes. L'actuaire désigné s'appuie sur le travail des vérificateurs externes pour vérifier les données entrant dans l'évaluation.

Il incombe au conseil d'administration de veiller à ce que la direction assume ses

responsabilités touchant l'information financière et, en dernier ressort, de revoir et d'approuver les états financiers. Ces responsabilités sont exercées essentiellement par l'intermédiaire du Comité de vérification, dont les membres, indépendants, sont des administrateurs d'autres entreprises nommés par le conseil.

Le Comité de vérification tient périodiquement des réunions avec la direction ainsi qu'avec les vérificateurs internes, les vérificateurs externes et l'actuaire désigné; ces réunions portent sur le contrôle interne des méthodes d'information financière, sur les questions de vérification et sur les problèmes de présentation de l'information financière. Le Comité revoit les états financiers consolidés et le rapport annuel, et en recommande l'adoption au conseil d'administration. Il soumet aussi à l'approbation du conseil et des titulaires de contrat la désignation des vérificateurs externes ainsi que leurs honoraires.

Les états financiers consolidés ont été vérifiés par Ernst & Young, vérificateurs externes de la Compagnie, conformément aux normes de vérification généralement reconnues. Cette firme a libre et plein accès au Comité de vérification.

Le président et chef de la direction,



Dominic D'Alessandro

Le vice-président principal et actuaire désigné,



Geoff I. Guy, F.C.I.A.

*Toronto, Canada
22 février 1996*

BILAN CONSOLIDÉ

au 31 décembre

ACTIF (en millions de dollars)	1995	1994
Placements (note 4) :		
Obligations	21 259 \$	18 452 \$
Actions	2 592	2 954
Créances hypothécaires	6 917	8 555
Immeubles	2 888	3 350
Avances sur contrats	1 973	1 856
Encaisse et placements à court terme	1 792	2 683
Autres placements	173	209
Total	37 594	38 059
Autres éléments d'actif :		
Produits de placements à recevoir	580	536
Primes arriérées	328	344
Impôts sur le revenu reportés (note 7)	930	953
Divers	430	335
Total	2 268	2 168
TOTAL DE L'ACTIF	39 862 \$	40 227 \$
PASSIF, EMPRUNT SUBORDONNÉ ET EXCÉDENTS (en millions de dollars)	1995	1994
Passif :		
Provisions techniques	31 257 \$	31 296 \$
Provisions pour sinistres à payer	1 037	912
Sommes en dépôt	587	575
Plus-values nettes réalisées et différées (note 6)	1 770	1 765
Emprunts (note 9)	257	1 014
Dépôts bancaires et fiduciaires	155	796
Autres éléments de passif	973	817
TOTAL DU PASSIF	36 036	37 175
EMPRUNT SUBORDONNÉ (note 10)	341	—
EXCÉDENTS	3 485	3 052
TOTAL DU PASSIF, DE L'EMPRUNT SUBORDONNÉ ET DES EXCÉDENTS	39 862 \$	40 227 \$

Les notes ci-jointes font partie intégrante des présents états financiers consolidés.

Le président du conseil,


William R. C. Blundell

Le président et chef de la direction,


Dominic D'Alessandro

de l'exercice terminé le 31 décembre

(en millions de dollars)

	1995	1994
Produits :		
Primes –		
Individuelle vie	2 354 \$	2 252 \$
Collective vie et maladie	735	584
Réassurance	569	554
Rentes	935	1 031
Collective retraite	600	567
Total des primes	5 193	4 988
Produits des placements (note 3)	3 231	2 882
Autres produits	212	218
Total des produits	8 636	8 088
Charges :		
Prestations échues –		
Sinistres survenus	1 337	1 238
Rachats et capitaux échus	2 555	2 078
Arrérages échus	1 053	1 024
Transferts nets aux fonds distincts	90	338
Dotation aux provisions mathématiques	1 186	1 214
Frais généraux et commissions	1 222	1 205
Intérêts	203	243
Impôts sur le revenu (note 7)	215	98
Taxes sur primes	64	57
Total des charges	7 925	7 495
Bénéfice avant participation aux excédents et plus-values sur dessaisissements	711	593
Participation aux excédents	(356)	(312)
Bénéfices avant plus-values sur dessaisissements	355	281
Plus-values sur dessaisissements (note 13)	126	—
BÉNÉFICE NET DE L'EXERCICE	481 \$	281 \$

Les notes ci-jointes font partie intégrante des présents états financiers consolidés.

EXCÉDENTS CONSOLIDÉS

de l'exercice terminé le 31 décembre

(en millions de dollars)	EXCÉDENTS	COMPTE DE CONVERSION DES DEVICES	TOTAL DES EXCÉDENTS
1995			
Solde au 1 ^{er} janvier	3 052 \$	—	3 052 \$
Bénéfice net pour l'année	481	—	481
Changement – Compte de conversion des devises	—	(48)	(48)
SOLDE AU 31 DÉCEMBRE	3 533 \$	(48) \$	3 485 \$
1994			
Solde au 1 ^{er} janvier	2 771 \$	—	2 771 \$
Bénéfice net	281	—	281
SOLDE AU 31 DÉCEMBRE	3 052 \$	—	3 052 \$

Les notes ci-jointes font partie intégrante des présents états financiers consolidés.

MOUVEMENTS DE TRÉSORERIE CONSOLIDÉS

de l'exercice terminé le 31 décembre

(en millions de dollars)	1995	1994
Exploitation :		
Bénéfice net	481 \$	281 \$
Rajustements en vue de déterminer les mouvements de trésorerie découlant de l'exploitation :		
Augmentation des provisions contractuelles	664	1 353
Augmentation des produits de placements à recevoir	(53)	(41)
Amortissement lié à l'actif investi	(271)	(248)
Provision pour impôts sur le revenu reportés (note 7)	(22)	(17)
Transfert de l'actif des régimes de retraite à un fiduciaire indépendant	—	(249)
Autres	177	188
Ressources provenant de (consacrées à) l'exploitation	976	1 267
Placements :		
Obligations vendues (achetées), valeur nette	(2 978)	(1 330)
Actions vendues (achetées), valeur nette	475	115
Créances hypothécaires recouvrées (prêts hypothécaires consentis), valeur nette	1 304	721
Immeubles vendus (acquis), valeur nette	459	173
Avances sur contrat recouvrées (consenties), valeur nette	(162)	(100)
Dépôts bancaires et fiduciaires, valeur nette	(639)	(715)
Diminution des autres placements	32	158
Ressources provenant des (consacrées aux) placements	(1 509)	(978)
Financement :		
Emprunts (remboursements), valeur nette	(699)	(53)
Emission d'emprunt subordonné (note 10)	341	—
Ressources provenant du (consacrées au) financement	(358)	(53)
Encaisse et placements à court terme :		
Augmentation (diminution) en cours d'exercice	(891)	236
Solde au début de l'exercice	2683	2 447
SOLDE EN FIN D'EXERCICE	1 792 \$	2 683 \$

Les notes ci-jointes font partie intégrante des présents états financiers consolidés.

F O N D S D I S T I N C T S
A C T I F N E T C O N S O L I D É

au 31 décembre

(en millions de dollars)

	1995	1994
Obligations	1 244 \$	1 056 \$
Actions	3 662	3 596
Immeubles	—	169
Encaisse et placements à court terme	614	616
Produits de placements à recevoir	15	15
Autres éléments du passif (net)	(3)	(7)
TOTAL DE L'ACTIF NET DES FONDS DISTINCTS	5 532 \$	5 445 \$
Part des titulaires de contrats	5 508 \$	5 427 \$
Part de la Compagnie	24	18
TOTAL DE L'ACTIF NET DES FONDS DISTINCTS	5 532 \$	5 445 \$

Les notes ci-jointes font partie intégrante des présents états financiers consolidés.

F O N D S D I S T I N C T S
É V O L U T I O N D E L ' A C T I F N E T C O N S O L I D É

pour l'exercice terminé le 31 décembre

(en millions de dollars)

	1995	1994
Actif net au début de l'exercice	5 445 \$	4 012 \$
Opérations :		
Dépôts des titulaires de contrat	1 404	1 590
Palements aux titulaires de contrat	(678)	(663)
Transferts nets aux fonds généraux	90	338
Produits des placements :		
Intérêts et dividendes	156	170
Plus-values (moins-values) latentes et réalisées	718	(176)
Charges de gestion :		
Commissions de gestion	(95)	(93)
Impôts et taxes	—	(5)
Autres produits (charges)	2	(1)
Réévaluation de devises	(45)	273
Dessaisissement des opérations d'assurance au Royaume-Uni (note 13)	(1 465)	—
ACTIF NET À LA FIN DE L'EXERCICE	5 532 \$	5 445 \$

Les notes ci-jointes font partie intégrante des présents états financiers consolidés.

RAPPORT DE L'ACTUAIRE DÉSIGNÉ AUX ADMINISTRATEURS ET AUX TITULAIRES DE CONTRAT

J'ai évalué suivant les pratiques actuarielles reconnues les provisions mathématiques portées au bilan consolidé de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers au 31 décembre 1995 et au 31 décembre 1994, ainsi que la dotation aux provisions mathématiques inscrite aux résultats consolidés pour les exercices clos à ces dates.

À mon avis, l'évaluation est bien fondée et les états financiers donnent une image fidèle de ses résultats.

Le vice-président principal et actuaire désigné,



Geoff I. Guy, F.C.I.A.

Toronto, Canada

22 février 1996

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS AUX ADMINISTRATEURS ET AUX TITULAIRES DE CONTRAT

Nous avons vérifié le bilan consolidé de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers, y compris les états consolidés de l'actif net de ses fonds distincts au 31 décembre 1995 et au 31 décembre 1994, et les états consolidés des résultats et excédents et des mouvements de trésorerie de la Compagnie, ainsi que l'état consolidé de l'évolution de l'actif net de ses fonds distincts pour les exercices terminés à ces dates. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Compagnie. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

Nos vérifications ont été effectuées conformément aux normes de vérification généralement reconnues. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir un degré raisonnable de certitude quant à l'absence d'inexactitudes importantes dans les états financiers. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également

l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation quant à la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers consolidés présentent fidèlement, à tous égards importants, la situation financière de la Compagnie et de ses fonds distincts au 31 décembre 1995 et au 31 décembre 1994 ainsi que les résultats d'exploitation de la Compagnie et l'évolution de sa situation financière et l'évolution de l'actif net de ses fonds distincts pour les exercices terminés à ces dates selon les principes comptables généralement reconnus et ceux spécifiés par le Surintendant des institutions financières (Canada).



Ernst & Young
Comptables agréés

Toronto, Canada

22 février 1996

**1. CONVENTIONS
COMPTABLES
PRINCIPALES**

La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers (la « Compagnie ») est constituée en vertu de la Loi canadienne sur les sociétés d'assurances, laquelle dispose que les états financiers doivent être établis suivant les principes comptables généralement reconnus, dont ceux spécifiés par le Surintendant des institutions financières (Canada). Aucune des règles édictées par celui-ci ne fait exception aux principes comptables généralement reconnus. Les conventions comptables employées pour l'établissement des présents états financiers consolidés sont résumées ci-après.

A) MÉTHODE DE CONSOLIDATION

La Compagnie regroupe les comptes de ses filiales et élimine ainsi les principaux soldes et opérations intersociétés. Elle recourt à la méthode de la mise en équivalence pour rendre compte des placements sur lesquels elle exerce une influence considérable. Les plus-values et moins-values de ces placements entrent dans les résultats lorsqu'elles sont réalisées; les moins-values prévues et de nature autre que temporaire sont portées immédiatement aux résultats.

B) OBLIGATIONS

Les obligations sont inscrites à la valeur comptable nette diminuée d'une provision pour pertes sur titres particuliers. Les plus-values et moins-values de cession d'obligations réalisées dans le cadre normal des opérations sur titres sont différées et portées aux résultats sur la durée restante des titres cédés (maximum vingt ans).

C) CRÉANCES HYPOTHÉCAIRES

Les créances hypothécaires sont inscrites à la valeur comptable nette diminuée des remboursements et d'une provision pour pertes sur titres particuliers. Les plus-values et moins-values de cession de créances hypothécaires réalisées dans le cadre normal des opérations sur créances hypothécaires sont différées et portées aux résultats sur la durée restante des créances cédées (maximum vingt ans).

D) ACTIONS

Les valeurs de placement sont inscrites à la moyenne mobile de leur valeur de réalisation, leur valeur comptable étant rapprochée de la valeur de réalisation à raison de 15 % par année. Les plus-values et moins-values de cession sont différées. Chaque année, 15 % des plus-values et moins-values différées et non amorties sont portées aux résultats.

E) IMMEUBLES

L'immobilier comprend les immeubles de placement, les immeubles d'exploitation et les terrains loués. Les produits des placements immobiliers comprennent le loyer théorique des locaux occupés par la Compagnie.

Les immeubles sont comptabilisés au coût d'acquisition majoré des amortissements cumulés en fonction de la valeur de réalisation. Les intérêts théoriques relatifs aux immeubles en construction sont capitalisés à un taux voisin du taux d'intérêt pris en compte dans l'évaluation des provisions techniques. Ils se capitalisent à partir de la date du début des travaux de construction, jusqu'à la date de leur quasi-achèvement, à un taux maximum de 12 % du coût total de l'immeuble concerné. Les plus-values et moins-values de cession sont différées et inscrites au bilan consolidé au poste des plus-values nettes réalisées et différées. Chaque année, 10 % du total des plus-values nettes latentes et réalisées sont portées aux résultats.

F) AVANCES SUR CONTRATS

Les avances sur contrats consenties aux titulaires et garanties par la valeur de rachat nette de ces contrats sont comptabilisées au solde.

G) PROVISIONS POUR PERTES SUR PLACEMENTS

Des provisions sont constituées pour pertes sur créances hypothécaires, obligations et autres valeurs de durée fixe. Ces provisions sont majorées des dotations portées aux résultats et diminuées des radiations. Une fois créé, ce type de provision n'est contrepassé qu'en cas de disparition des causes de moins-values.

Il est constitué une provision pour perte sur titre particulier d'obligation ou autre valeur de durée fixe lorsque la moins-value constatée sur ce titre est jugée de nature autre que temporaire.

Il est constitué une provision pour perte sur titre hypothécaire particulier en cas d'improbabilité de recouvrement du principal et des intérêts courus. En cas d'arriéré de 90 jours ou plus, les créances sont classées dans les crédits ne portant pas intérêt et les intérêts courus sont contrepassés.

En cas de perte finale, les créances hypothécaires sont ramenées à leur valeur réalisable nette. La perte encourue sur la valeur nette réalisable d'un immeuble saisi est immédiatement portée aux résultats.

La valeur comptable d'un portefeuille d'actions ou d'immeubles est ramenée à sa valeur de réalisation si la moins-value de l'ensemble du portefeuille est jugée de nature autre que temporaire.

Outre les provisions pour pertes sur titres particuliers, la Compagnie pourvoit au risque de défaillance par une réduction du rendement des placements retenu pour le calcul des provisions techniques.

H) FONDS DISTINCTS

La Compagnie gère, moyennant rémunération, divers fonds distincts pour le compte de titulaires de ses contrats. Les revenus et les plus-values et moins-values de ces fonds sont inscrits aux comptes des porteurs. Les placements de ces fonds sont comptabilisés à la valeur de réalisation.

I) AUTRES PLACEMENTS

Les autres placements comprennent les prêts consentis par les filiales et les prêts garantis par des contrats de rentes.

J) ÉLÉMENTS D'ACTIF DIVERS

Les éléments d'actif divers comprennent les sommes dues par les réassureurs ainsi que les ordinateurs, le mobilier et le matériel. Ces derniers sont comptabilisés au coût d'acquisition

diminué des amortissements cumulés constants sur la durée d'utilisation prévue, qui varie de deux à dix ans.

K) PROVISIONS TECHNIQUES

Les provisions techniques constituent, avec les primes à échoir et les produits de placements, la somme correspondant aux prestations, participations et frais de gestion futurs associés aux contrats d'assurance et de rentes. Elles sont établies suivant la méthode de la prime commerciale et suivant les pratiques actuarielles reconnues. Leur calcul repose nécessairement sur des estimations touchant des facteurs tels que les taux de mortalité et de morbidité, le rendement futur des placements, le niveau futur des frais de gestion et les taux de rachat. Elles contiennent par conséquent des provisions raisonnables pour risque d'écart défavorable par rapport aux estimations. Si le risque diminue, ces provisions sont portées aux résultats dans la mesure où elles ne sont plus nécessaires.

L) CONVERSION DES ÉLÉMENTS RÉSULTANT D'OPÉRATIONS CONCLUES EN DEVISES

La Compagnie a pour principe de mettre en concordance les éléments d'actif et de passif libellés en monnaie étrangère. Elle emploie à cette fin diverses techniques de gestion des risques.

Les éléments d'actif et de passif libellés en devises sont convertis en dollars canadiens aux taux de change en cours à la date du bilan. Les produits et les charges sont convertis aux taux de change moyens de l'exercice.

Les gains et pertes de change latents sur investissements dans des établissements autonomes à l'étranger sont portés aux excédents. Les gains et pertes de change réalisés sur cession d'investissements dans des établissements autonomes à l'étranger sont portés aux résultats.

M) IMPÔTS SUR LE REVENU

La Compagnie provisionne les impôts sur le revenu suivant la méthode du report variable. En vertu de cette formule, des provisions sont

établies pour couvrir l'incidence fiscale des dépenses comptabilisées et non encore portées aux résultats, ainsi que des gains comptabilisés et non encore portés aux résultats. Les provisions sont calculées aux taux d'imposition actuels. Le poste d'actif constitué d'impôts reportés débiteurs est diminué d'une provision pour moins-value dans la mesure où le recouvrement n'est pas suffisamment certain.

N) RÉGIMES DE RETRAITE ET AUTRES GARANTIES
À LA RETRAITE

La Compagnie offre divers régimes de retraite à son personnel et à ses agents admissibles. Il s'agit surtout de régimes contributifs, à prestations déterminées basées sur la durée des services et sur le salaire en fin de carrière.

Les droits à retraite reposent sur des projections de salaire et sur les prévisions les plus probables touchant le rendement dégagé par le placement de l'actif des régimes, la mortalité des participants, les cessations de services et l'âge des prises de retraite. Les éléments d'actif confiés à des fiduciaires indépendants sont comptabilisés à la valeur de marché. Les charges pour services

accomplis au cours de l'exercice sont imputées aux bénéfices de l'exercice en cours. Les écarts techniques positifs et négatifs font l'objet d'amortissements portés aux résultats sur la durée prévisible moyenne des services restant à accomplir par les participants.

La Compagnie offre aussi des garanties complémentaires d'assurance maladie, dentaire et vie aux salariés qui y sont admissibles à la retraite. La valeur estimative actuelle des garanties est portée aux résultats sur la durée des services à accomplir jusqu'à la date d'ouverture intégrale des droits à ces garanties.

O) INSTRUMENTS FINANCIERS DÉRIVÉS

La Compagnie souscrit des contrats financiers pour se protéger des risques de change, de taux d'intérêt et de segmentation de l'actif. L'écart de taux d'intérêt sur swaps est inscrit en comptabilité d'exercice. Les gains et pertes sur contrats de change et contrats à terme ferme sont différés et portés aux résultats par voie d'amortissement, sur la même base que les positions sous-jacentes ainsi couvertes.

**2. CHANGEMENT DE
CONVENTIONS
COMPTABLES**

A) CONVERSION DES ÉLÉMENTS RÉSULTANT
D'OPÉRATIONS CONCLUES EN DEVISES

Au cours de l'exercice, la Compagnie a changé de méthode de comptabilisation des devises; elle est passée de la méthode des établissements étrangers intégrés à celle des établissements autonomes, qui reflète plus fidèlement ses politiques d'exploitation et ses pratiques de gestion actuelles. Les gains et pertes non amortis au 31 décembre 1994 touchent surtout des opérations intégrées et continueront d'être portés aux résultats à raison de 16 millions de dollars par année jusqu'à amortissement complet. Les gains et pertes latents postérieurs au changement de méthode sont inscrits au compte de conversion de devises, qui fait partie des excédents. Ce changement n'a pas d'incidences importantes sur le bénéfice net de 1995.

B) PRÊTS DOUTEUX

L'Institut Canadien des Comptables Agréés a publié des recommandations sur la comptabilisation des prêts douteux, avec prise d'effet à compter de 1996. Les prêts douteux doivent être inscrits à la valeur de réalisation estimative, laquelle doit être mesurée par l'actualisation des flux monétaires futurs prévus au taux d'intérêt original inhérent aux prêts. Un prêt est jugé douteux lorsque le prêteur ne peut raisonnablement compter sur le remboursement ponctuel de la totalité du principal et des intérêts.

À compter du 1^{er} janvier 1996, la Compagnie adoptera ces recommandations. En pratique, la mise en application de telles recommandations n'aura pas d'effets majeurs.

C) INSTRUMENTS FINANCIERS

L'ICCA a publié des recommandations sur la présentation des données et l'information à fournir à leur égard. Les recommandations de l'ICCA prendront effet à compter de l'exercice 1997; la Compagnie devra modifier la présentation et le contenu des données sur la nature, l'importance et la juste valeur de ses instruments financiers, notamment les clauses

susceptibles de modifier le montant, l'époque et la probabilité des flux monétaires attendus de ces opérations. Par instrument financier on entend un contrat dont résulte un actif financier pour une des parties et un passif financier ou un élément de fonds propres pour l'autre partie.

Les résultats de la Compagnie ne seront pas touchés par l'adoption de ces recommandations.

3. PRODUITS DES PLACEMENTS

(en millions de dollars)

	1995	1994
Les produits des placements se composent de ce qui suit :		
Produits de placements		
Intérêts sur obligations	1 654 \$	1 400 \$
Intérêts sur créances hypothécaires	767	877
Autres intérêts	402	376
Dividendes sur actions	71	62
Loyers nets	184	198
Total partiel	3 078	2 913
Provisions pour dépréciation		
Hypothèques	(94)	(229)
Obligations	(18)	(21)
Actions	—	(23)
Total partiel	(112)	(273)
Amortissement des plus-values et moins-values		
Obligations	81	133
Actions	203	133
Immeubles	(35)	(40)
Devises	16	16
Total partiel	265	242
TOTAL	3 231 \$	2 882 \$

4. VENTILATION DES PLACEMENTS

(en millions de dollars)

	1995	1994
Valeur comptable:		
Obligations du secteur public	9 969 \$	8 167 \$
Obligations du secteur privé	11 290	10 285
Créances hypothécaires	6 917	8 555
Total partiel	28 176	27 007
Actions	2 592	2 954
Immeubles	2 888	3 350
Total partiel	5 480	6 304
TOTAL	33 656 \$	33 311 \$
Valeur de réalisation:		
Obligations du secteur public	10 950 \$	7 871 \$
Obligations du secteur privé	12 115	9 991
Créances hypothécaires	7 299	8 538
Total partiel	30 364	26 400
Actions	2 888	2 889
Immeubles	2 399	2 786
Total partiel	5 287	5 675
TOTAL	35 651 \$	32 075 \$

Il faut généralement amortir les plus-values et moins-values sur obligations et créances hypothécaires pour conserver les hypothèses de rendement retenues pour le calcul des provisions

techniques. Les plus-values et moins-values résultant de l'évolution de la valeur de réalisation des actions et des immeubles sont portées aux résultats à hauteur de 15% et 10% respectivement.

5. PROVISIONS POUR PERTES SUR ACTIFS NON RENTABLES

(en millions de dollars)

	1995	1994
Les actifs nets non rentables ci-après sont compris dans les placements :		
Crédits à intérêts non comptabilisés	259 \$	407 \$
Immeubles saisis	223	169
TOTAL DES ACTIFS NETS NON RENTABLES	482 \$	576 \$
Les placements ont été diminués de la provision pour pertes sur actifs non rentables ci-après :		
Solde au début de l'exercice	179 \$	209 \$
Provision pour pertes	112	273
Radiations, nettes des recouvrements	(159)	(303)
SOLDE À LA FIN DE L'EXERCICE	132 \$	179 \$

6. PLUS-VALUES NETTES RÉALISÉES

(en millions de dollars)	1995	1994
Les plus-values nettes réalisées et différées se rapportent à ce qui suit :		
Obligations et créances hypothécaires	694 \$	601 \$
Actions	806	843
Immeubles	173	208
Devises	97	113
SOLDE À LA FIN DE L'EXERCICE	1 770 \$	1 765 \$

7. IMPÔTS SUR LE REVENU

(en millions de dollars)	1995	1994
a) Impôts de l'exercice		
Les impôts sur le revenu portés aux résultats consolidés se composent de ce qui suit :		
Impôts exigibles –		
Impôt sur le revenu et impôt minimum de remplacement	204 \$	89 \$
Impôts minimums sur le revenu d'après les fonds propres	27	23
Impôts retenus sur les produits de placement à l'étranger	6	3
Impôts sur le revenu reportés	(22)	(17)
TOTAL DES IMPÔTS SUR LE REVENU	215 \$	98 \$

b) Rapprochement avec les taux réglementaires

La provision consolidée pour impôts sur le revenu accuse un écart par rapport à la provision prévue au taux réglementaire canadien de 44 % (1994 – 44 %), pour les raisons ci-après :

	1995	1994
Provision au taux réglementaire	44,0 %	44,0 %
Augmentation (diminution) pour :		
Produits de placements exonérés	(7,9)	(4,2)
Charges non déductibles	1,6	6,2
Taux inférieurs d'imposition en territoire étranger	(15,2)	(13,1)
Impôts minimums en excédent du taux réglementaire	13,3	6,2
Autres	(4,9)	(13,3)
TAUX DE L'IMPÔT SUR LE REVENU TOTAL	30,9 %	25,8 %

c) Impôts reportés débiteurs

Les impôts reportés débiteurs résultent des écarts entre la valeur des éléments d'actif et des éléments de passif portée aux états financiers et leur valeur fiscale, à la date du bilan. Ces écarts diminuent au fur et à mesure que les éléments concernés viennent à échéance. Ci-après le total de ce poste et les principaux éléments auxquels il correspond.

(en millions de dollars)	1995	1994
Excédent des provisions techniques portées aux états financiers sur les provisions admises à la déduction fiscale (a)	686 \$	626 \$
Plus-values de cession de certains placements portées aux résultats pour fins d'impôt et reportées aux fins des états financiers (b)	397	448
Autres	(153)	(121)
ACTIF RÉSULTANT DU REPORT D'IMPÔTS	930 \$	953 \$

a) Le montant des provisions techniques que la Compagnie inscrit dans les états financiers dépasse celui qu'elle déduit aux fins de l'impôt. Au fur et à mesure des échéances de contrats, ces provisions sont portées aux résultats aux fins des états financiers. Il s'ensuit que les écarts s'inversent et que la fraction correspondante des impôts reportés débiteurs diminue. Cette diminution peut être compensée par les écarts issus des souscriptions nouvelles.

b) Les plus-values de cession de certains placements, différées aux fins des états financiers, doivent être comptabilisées dans l'année de leur réalisation aux fins de l'impôt. Une fois qu'elles sont constatées aux fins des états financiers, l'écart temporaire ainsi que la fraction correspondante du poste d'actif constitué d'impôts reportés débiteurs sont réduits.

Les provisions techniques comprennent des sommes permettant de constater le caractère non productif d'intérêt de l'actif constitué d'impôts reportés débiteurs. Ces sommes sont, à la date du bilan, de 241 millions de dollars pour 1995, et de 214 millions pour 1994.

8. RÉGIMES DE RETRAITE ET AUTRES GARANTIES À LA RETRAITE

L'actif des régimes de retraite entre dans les fonds généraux de la Compagnie, sauf au Canada, où il est confié à des fiduciaires indépendants. Au 31 décembre, la valeur de

l'actif des régimes de retraite et la valeur estimative des engagements futurs se répartissent comme suit.

(en millions de dollars)	1995	1994
Actif des provisions techniques	133 \$	156 \$
Actif confié à des fiduciaires indépendants	367	321
Valeur totale de l'actif des régimes de retraite	500	477
Valeur estimative des engagements futurs	(454)	(487)
Actif en excédent (en réduction) de la valeur estimative des engagements futurs	46 \$	(10) \$
Valeur estimative actuelle des autres garanties à la retraite, portées aux autres éléments de passif	90 \$	101 \$

9. EMPRUNTS

(en millions de dollars)	1995	1994
Obligations (a)	203 \$	209 \$
Emprunts bancaires (b)	—	538
Billets de trésorerie (c)	54	267
TOTAL	257 \$	1 014 \$

a) Obligations adossées à des créances hypothécaires à 8,25 %, libellées en dollars US, à échéance au 1^{er} mars 1997. L'emprunt est garanti par des valeurs américaines dont la valeur comptable s'établit à 166,3 millions de dollars US.

b) Les emprunts bancaires de 1994 étaient ceux de Western Trust Holdings Ltd. En 1995, la Compagnie a vendu ses intérêts dans Western Trust.

c) Des billets de trésorerie à moins d'un an ont été émis, aux taux de marché, en monnaie canadienne et en monnaie américaine.

10. EMPRUNT SUBORDONNÉ

Au cours de l'exercice, la Compagnie a émis un emprunt de 250 millions de dollars US (341 millions de dollars CAN), sous forme de billets subordonnés à 7⅞ %, à échoir le

15 avril 2005. L'emprunt a été placé sans appel public à l'épargne, en vertu du règlement 144A du Securities Act (États-Unis); il entre dans les fonds propres de la Compagnie.

11. INSTRUMENTS FINANCIERS DÉRIVÉS

L'encours des instruments dérivés s'établit comme suit, au 31 décembre.

(en millions de dollars)	1995	1994
Nominaux de référence	769 \$	1 904 \$
Juste valeur	(8)\$	(6)\$
Valeur de remplacement actuelle	4 \$	16 \$
Équivalent crédit	8 \$	36 \$

La juste valeur est la valeur aux taux de marché au 31 décembre. La valeur de remplacement actuelle est ce que coûterait aux taux de marché en cours le remplacement de tous les contrats à terme existants dont la valeur de marché est positive. L'équivalent crédit est la somme de la valeur de remplacement actuelle et du risque de crédit futur. Le risque de crédit futur est calculé d'après la formule prescrite dans la directive du Surintendant des institutions financières intitulée

«Montant minimal permanent requis pour le capital et l'excédent». La valeur de remplacement et l'équivalent crédit n'ont pas été réduits pour tenir compte de l'existence d'accords cadres de compensation des positions.

Les opérations à terme ont diminué depuis le 31 décembre 1994 par suite de la cession du FirstLine Trust et du Western Trust Holdings Ltd., cessions effectuées en 1995.

12. ÉLÉMENTS DE PASSIF ÉVENTUELS

A) IMPÔTS SUR LE REVENU – ÉTATS-UNIS

La Compagnie s'attend à une réévaluation de son assiette d'imposition pour les années 1988 et suivantes, en vertu de dispositions de l'Internal Revenue Code américain, touchant le plancher d'imposition des produits de placements concernant les succursales américaines de compagnies étrangères d'assurance-vie. La Compagnie estime que ces dispositions violent celles de la convention fiscale entre le Canada et les États-Unis; elle a pris des mesures pour défendre son point de vue à l'effet qu'elle ne doit aucun impôt. On ne peut actuellement présumer de l'issue de cette affaire, mais les conseillers juridiques de la Compagnie estiment qu'elle possède de solides arguments en sa faveur.

Si elle ne réussit pas à défendre sa cause, la direction considère qu'un redressement fiscal aux États-Unis pourrait signifier une nouvelle cotisation d'impôt sur le revenu de l'ordre de zéro à 270 millions de dollars. Tout passif résultant de cette cause sera traité comme un rajustement à un exercice antérieur.

B) POURSUITES JUDICIAIRES

Au cours des dernières années, nombre de sociétés d'assurance-vie exerçant des activités aux États-Unis ont fait l'objet de poursuites judiciaires pour souscription de contrats d'assurance-vie avec «éclipse de primes». Il est arrivé qu'elles doivent payer des sommes considérables, soit par règlement amiable, soit en exécution de la sentence prononcée. La Compagnie est défenderesse dans plusieurs causes de ce type, dont des recours collectifs. Ces causes en sont au début, de sorte que la Compagnie n'est pas en mesure d'en prévoir l'issue.

La Compagnie peut faire l'objet de poursuites dans le cadre ordinaire de son activité.

Ces poursuites ne devraient pas avoir d'incidence défavorable importante sur la situation financière consolidée de la Compagnie.

13. DESSAISISSEMENTS

(en millions de dollars)

	ACTIFS CÉDÉS	PASSIFS CÉDÉS
Opérations d'assurance au Royaume-Uni	964 \$	861 \$
Western Trust Holdings Ltd.	683	600
FirstLine Trust Company	618	595
TOTAL	2 265 \$	2 056 \$

a) Opérations d'assurance au Royaume-Uni

En 1995, la Compagnie a vendu en totalité son portefeuille d'assurances à la Compagnie d'Assurance du Canada sur la Vie, dont 1 465 millions de dollars de fonds distincts.

b) Western Trust Holdings Ltd.

Le 20 juillet 1995, la Compagnie a vendu ses intérêts dans le Western Trust Holdings Ltd. à la Birmingham Midshires Building Society of the United Kingdom.

c) FirstLine Trust Company

Le 31 octobre 1995, la Compagnie a vendu ses intérêts dans le FirstLine Trust à la Banque Canadienne Impériale de Commerce.

La Compagnie a fourni des garanties pour certaines de ces cessions et constitué les provisions qu'elle jugeait nécessaires pour couvrir tout risque de réclamation lié à ces garanties. Toutes les opérations de dessaisissements ont dégagé des plus-values, dont le total est de 126 millions de dollars, net des provisions, frais de cession et décharges de certaines obligations. Les impôts à naître de ces dessaisissements ont fait l'objet d'une dotation pour impôts sur le revenu, portée aux résultats consolidés.

**14. FAIT POSTÉRIEUR
À LA DATE DU BILAN**

Le 28 novembre 1995, les titulaires de contrat de la Compagnie ont approuvé le projet de fusion avec La Nord-américaine, compagnie d'assurance-vie, qui est une autre société d'assurance à forme mutuelle. La fusion, qui a pris effet le 1^{er} janvier 1996, a été comptabilisée

suivant la méthode de l'achat pur et simple. Conformément à cette méthode, l'actif et le passif de La Nord-américaine au 1^{er} janvier 1996 ont été évalués à leur juste valeur. Le bilan sommaire de la société issue de la fusion s'établit comme suit au 1^{er} janvier 1996.

ACTIF (en millions de dollars)	MANUVIE	LA NORD-AMÉRICAIN (JUSTE VALEUR)	SOCIÉTÉ ISSUE DE LA FUSION
Obligations	21 259 \$	2 736 \$	23 995 \$
Actions	2 592	112	2 704
Créances hypothécaires	6 917	1 618	8 535
Immeubles	2 888	265	3 153
Valeurs disponibles et autres placements	3 938	602	4 540
Autres éléments d'actif	2 268	341	2 609
TOTAL DE L'ACTIF	39 862 \$	5 674 \$	45 536 \$
PASSIF			
Provisions techniques	32 881 \$	4 610 \$	37 491 \$
Emprunts	257	193	450
Autres éléments de passif	2 898	348	3 246
	36 036 \$	5 151 \$	41 187 \$
EMPRUNT SUBORDONNÉ	341	202	543
EXCÉDENTS	3 485	321	3 806
TOTAL DU PASSIF, DE L'EMPRUNT SUBORDONNÉ ET DES EXCÉDENTS	39 862 \$	5 674 \$	45 536 \$
FONDS DISTINCTS	5 532 \$	7 938 \$	13 470 \$

Les excédents ont été corrigés des frais de transition, qui sont de 65 millions de dollars nets des impôts sur le revenu.

15. INFORMATION SECTORIELLE	La Compagnie appartient au secteur des assurances de personnes; elle pratique l'assurance individuelle et collective vie et maladie (produits, services et réassurance); elle offre également des produits de rentes et de retraite.	Les produits, le bénéfice net et l'actif de chaque grand secteur d'activité comprennent les sommes correspondant au niveau de fonds propres consacrés à son financement.
------------------------------------	--	--

1995 (en millions de dollars)	PRODUITS	BÉNÉFICE NET	ACTIF
Répartition par type d'activité			
Individuelle vie et maladie	3 823 \$	304 \$	16 320 \$
Collective vie et maladie	1 274	25	681
Rentes et retraites	3 539	152	22 861
TOTAL	8 636 \$	481 \$	39 862 \$

Répartition géographique			
États-Unis	4 056 \$	256 \$	21 548 \$
Canada	3 551	75	15 808
Autres pays	1 029	150	2 506
TOTAL	8 636 \$	481 \$	39 862 \$

1994 (en millions de dollars)	PRODUITS	BÉNÉFICE NET	ACTIF
Répartition par type d'activité			
Individuelle vie et maladie	3 926 \$	230 \$	15 469 \$
Collective vie et maladie	860	15	295
Rentes et retraites	3 068	52	22 908
Secteur bancaire et fiduciaire	234	(16)	1 555
TOTAL	8 088 \$	281 \$	40 227 \$

Répartition géographique			
États-Unis	3 693 \$	155 \$	21 700 \$
Canada	3 306	49	14 451
Autres pays	1 089	77	4 076
TOTAL	8 088 \$	281 \$	40 227 \$

La Compagnie s'étant départie du Western Trust Holdings Ltd. et de la FirstLine Trust Company, le secteur bancaire et fiduciaire n'est pas jugé important pour 1995.

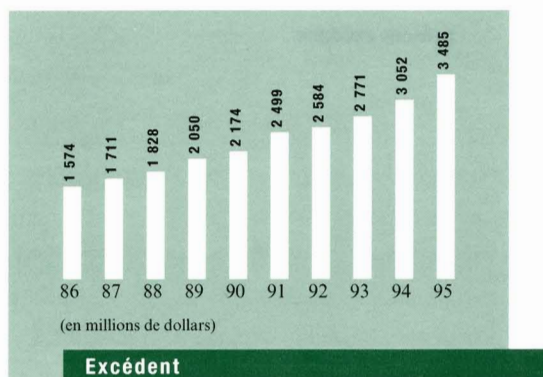
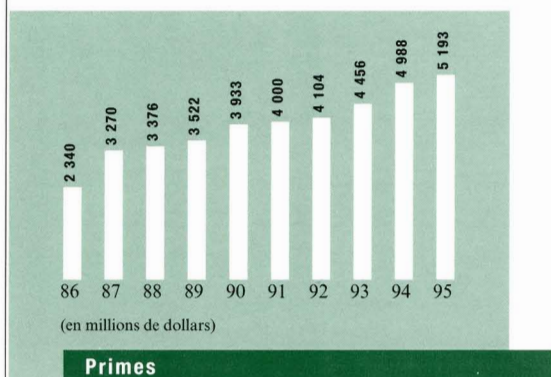
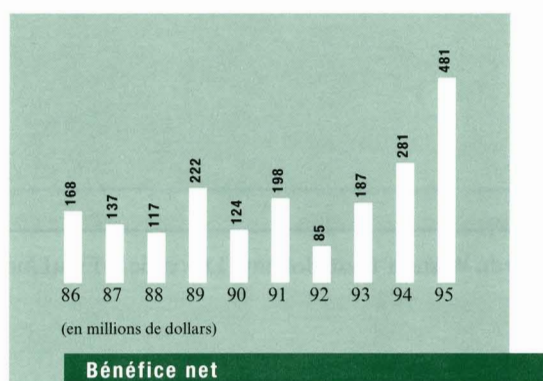
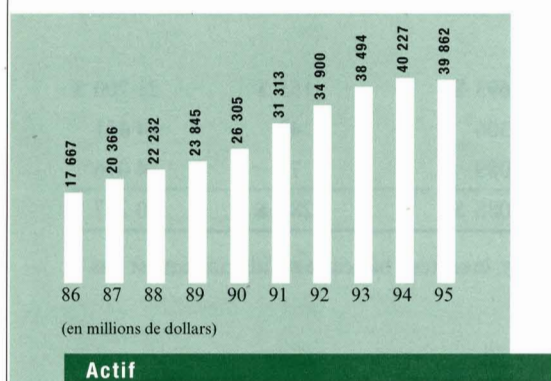
16. CORRESPONDANCE DES DONNÉES CHIFFRÉES	Certains chiffres ont fait l'objet d'un reclassement, compte tenu de la présentation adoptée pour le présent exercice.
---	--

STATISTIQUES FINANCIÈRES

AU COURS DE L'ANNÉE (en millions de dollars)	TOTAL DES PRIMES	PRODUITS DES PLACEMENTS	BÉNÉFICE NET
1995	5 193 \$	3 231 \$	481 \$
1994	4 988	2 882	281
1993	4 456	2 853	187
1992	4 104	2 744	85
1991	4 000	2 635	198
1990	3 933	2 448	124
1989	3 522	2 325	222
1988	3 376	2 108	117
1987	3 270	1 873	137
1986	2 340	1 759	168

À LA FIN DE L'ANNÉE (en millions de dollars)	ACTIF	EXCÉDENT	NOMBRE DE SALARIÉS	NOMBRE D'AGENTS
1995	39 862 \$	3 485 \$	6 795	7 302
1994	40 227	3 052	7 045	6 050
1993	38 494	2 771	6 280	6 000
1992	34 900	2 584	6 295	6 004
1991	31 313	2 499	6 381	6 379
1990	26 305	2 174	6 324	6 299
1989	23 845	2 050	6 165	5 722
1988	22 232	1 828	5 930	4 947
1987	20 366	1 711	5 709	4 162
1986	17 667	1 574	5 211	3 693

Certaines données n'ont pas été retraitées.



La politique d'attribution des participations conformément à l'article 165(2)(e) de la Loi canadienne sur les sociétés d'assurances, s'applique, dans chacune des divisions géographiques de la Financière Manuvie, à tous ses contrats avec participation, quelle que soit la date à laquelle ils ont été établis à l'origine. Le conseil d'administration de la Compagnie peut modifier cette politique à l'occasion, et appliquer les modifications à l'ensemble des contrats avec participation alors en cours, quelle que soit la date de leur établissement. La politique d'attribution des participations et le calcul de celles-ci sont à tout moment conformes aux dispositions réglementaires et aux normes de la profession actuarielle du territoire concerné.

Les excédents de la Compagnie proviennent des bénéfices de toute nature. Toutes les catégories de contrats, qu'ils participent ou non aux excédents, doivent contribuer à la formation de ceux-ci. Il appartient au conseil d'administration de décider de l'affectation et de la distribution des excédents. Pour déterminer le montant des distributions aux titulaires de contrat avec participation, le conseil prend divers éléments en considération : excédent disponible sur les primes de ces contrats, par suite de résultats techniques plus favorables que ne l'exigent le provisionnement des garanties et frais afférents ainsi que l'apport des contrats à la formation des excédents de la Compagnie; évolution des résultats techniques des contrats avec participation, évolution du bénéfice et des excédents globaux, ainsi que de la fraction des excédents à conserver par la Compagnie pour maintenir sa solidité financière, honorer ses engagements à long terme et atteindre ses objectifs commerciaux.

La répartition des participations entre catégories de contrats et générations de titulaires doit être aussi équitable que possible; à cette fin, l'excédent distribuable est attribué aux catégories de contrats au prorata de leur apport à sa formation, sous réserve des contraintes pratiques et des usages régionaux; des catégories particulières de titulaires de contrat sont prévues, certaines n'ouvrant pas droit aux participations, les autres ouvrant droit à une participation fixée à la souscription.

L'apport des contrats avec participation à la formation de l'excédent distribuable est déterminé par regroupement des contrats dont les résultats sont similaires, notamment en ce qui touche la mortalité, le rendement des placements, les frais, les taxes et le maintien en vigueur. Des catégories distinctes de participations sont également établies pour les contrats de chacune des divisions géographiques. La détermination des participations suit les mêmes règles pour toutes ces catégories.

Les barèmes de participation de la Compagnie sont arrêtés par le conseil d'administration; ils sont révisés annuellement pour tous les contrats, sauf ceux des divisions géographiques inactives, c'est-à-dire qui n'ont pas réalisé d'affaires nouvelles, auquel cas ils sont révisés tous les trois ans au moins ou en cas d'évolution importante des résultats techniques ou de la conjoncture. De façon générale, la Compagnie distribue annuellement les participations à tous les contrats y ouvrant droit; dans certaines divisions géographiques, elle distribue également une participation ultime, lors du rachat ou de l'échéance du contrat ou en cas de décès de l'assuré.

**Siège social de
la Compagnie**

Financière Manuvie
Tél. (416) 926-0100
200, rue Bloor Est
Toronto (Ontario) M4W 1E5
Canada

Canada

Siège social

Tél. (519) 747-7000
500, rue King Nord
Waterloo (Ontario) N2J 4C6

Assurance Collective

Tél. (519) 747-7000
380, rue Weber Nord
Case postale 1650
Waterloo (Ontario) N2J 4V7

ALBERTA

Centres de ressources

Calgary North
Tél. (403) 264-6000
926-5th Ave. S.W., Ste. 900
Calgary (Alberta) T2P 0N7
David Dee
Directeur général

Calgary South
Tél. (403) 269-8000
400-3rd Ave. S.W., Ste. 3400
Calgary (Alberta) T2P 4H2
Paul Murphy
Directeur

Edmonton North
Tél. (403) 423-7979
10180-101st St., Ste. 3550
Edmonton (Alberta) T5J 3S4
Brian R. Ironside, CLU, CH.F.C.
Directeur

Bureaux régionaux, Collective

Calgary
Tél. (403) 269-1936
Bow Valley Square
255-5th Ave. S.W., Ste. 1220
Calgary (Alberta) T2P 3G6
Ray O'Quinn
Directeur régional, Collective

Connie Moysse
Directrice principale, Règlements
invalidité
Tél. (403) 234-9440

Edmonton
Tél. (403) 421-1151
Manulife Place
10180-101 St., Ste. 2220
Edmonton (Alberta) T5J 3S4
David Hickey
Directeur des ventes, Collective

**Service épargne et retraite
Bureaux des régimes de retraite**

Calgary
Tél. (403) 269-1936
Bow Valley Square 3,
255-5th Ave. S.W., Ste. 1220
Calgary (Alberta) T2P 3G6
Doug Newton
Directeur de compte

Edmonton
Tél. (403) 421-1151
Manulife Place
10180-101 St., Ste. 2220
Edmonton (Alberta) T5J 3S4
Sid Kinasevich
Directeur de compte

COLOMBIE-BRITANNIQUE

Centres de ressources

B.C. Interior
Tél. (604) 374-6641
418 St. Paul St., Ste. 200
Kamloops (C.-B.) V2C 2J6
Rae Newman, CLU
Directeur

B.C. North
Tél. (604) 583-3661
550 Victoria St., Ste. 600
Prince George (C.-B.) V2L 2K1

Pacific B.C.
Tél. (604) 583-7871
13401-108th Ave., Suite 1500
Surrey (C.-B.) V3T 5T4
Brian Hayton, CLU, CH.F.C.,
FLMI
Directeur

Vancouver
Tél. (604) 681-6136
510 Burrard St., Ste. 1000
Vancouver (C.-B.) V6C 3A8
Lyle Doherty, CLU, CH.F.C., CFP
Directeur

Vancouver Island
Tél. (604) 385-5751
710 Redbrick St., Ste. 200
Victoria (C.-B.) V8T 5J3
Bill Hobbs/Grahame Black
Directeurs

Vancouver Oriental
Tél. (604) 273-6388
5811 Cooney Rd.,
North Tower, Ste. 100
Richmond (C.-B.) V6X 3M1
Gary Dawson, CLU, CH.F.C.
Directeur

Bureau régional, Collective

Vancouver
Tél. (604) 669-7111
1090 West Georgia St., 15th Floor
Vancouver (C.-B.) V6E 3A3
Dave Wilmot
Directeur régional, Collective

John Wells
Directeur régional, Règlements,
Collective
Tél. (604) 669-7111

**Service épargne et retraite
Bureau des régimes de retraite**

Colombie-Britannique
Tél. (604) 689-5525
1111 West Georgia St., Ste. 406
Vancouver (C.-B.) V6E 4M3
Michael Labou/John O'Connor/
Eric Beddis
Directeurs principaux de compte

MANITOBA

Centres de ressources

Winnipeg East
Tél. (204) 942-0041
1 Lombard St.,
610 Richardson Building
Winnipeg (Manitoba)
R3B 0X3
Monty Lomow, CLU
Directeur

Winnipeg West
Tél. (204) 985-5500
386 Broadway, Ste. 705
Winnipeg (Manitoba) R3C 3T5
Boyd Soussana
Directeur

Bureau régional, Collective

Winnipeg
Tél. (204) 944-8762
363 Broadway, Ste. 1502
Winnipeg (Manitoba) R3C 3N9
George Medway
Directeur régional, Collective

Connie Moysse
Directrice principale, Règlements
invalidité
Tél. (204) 944-3237

**Service épargne et retraite
Bureau des régimes de retraite**

Winnipeg
Tél. (204) 944-8762
363 Broadway, Ste. 1502
Winnipeg (Manitoba) R3C 3N9
Arlene Wilson
Directrice de compte

**NOUVEAU-BRUNSWICK
ET ÎLE-DU-PRINCE-
ÉDOUARD**

Centre de ressources

New Brunswick/P.E.I.
Tél. (506) 857-8770
860 Main St., Ste. 800
Moncton (Nouveau-Brunswick)
E1C 1G2
John Nielson
Directeur

NOUVELLE-ÉCOSSE

Centre de ressources

Atlantique
Tél. (902) 429-2410
1801 Hollis St., Ste. 1220
Halifax (N.-É.) B3J 3N4
Kelly Adams, CLU, CH.F.C.
Directrice

Bureau régional, Collective

Halifax
Tél. (902) 429-9514
1801 Hollis St., Ste. 1400
Halifax (N.-É.) B3J 3N4
Gerard Ferguson
Directeur régional, Collective

Gary Perks
Disability Claims Directeur
Tél. (902) 429-9850

**Service épargne et retraite
Bureau des régimes de retraite**

Atlantique
Tél. (902) 429-9514
1801 Hollis St., Ste. 1400
Halifax (N.-É.) B3J 3N4
Bill McNeil
Directeur de compte

ONTARIO

Centres de ressources

Central Ontario
Tél. (905) 728-7391
Oshawa Executive Centre, Ste. 501
Oshawa (Ontario) L1J 2K5
Phil Farley
Directeur

Eastern Ontario
Tél. (613) 724-6200
1525 Carling Ave., Ste. 600
Ottawa (Ontario) K1X 8R9
Richard Clayman, FLMI, HIA
Directeur

Hamilton-Niagara
Tél. (905) 522-1194
110 King St. W., Ste. 650
Hamilton (Ontario) L8P 4S5
Rod Millard, CLU
Directeur

Kitchener/Waterloo
Tél. (519) 886-7710
1 Blue Springs Drive, Ste. 510
Waterloo (Ontario) N2J 4M1
Art Schooley, CLU, CH.F.C., CFP
Directeur

London
Tél. (519) 471-2580
346 Wonderland Rd., Ste. 200
London (Ontario) N6K 1L3
Bruce Dow, CLU, CH.F.C.
Directeur

Metro North
Tél. (416) 491-4046
2235 Sheppard Ave. E., Ste. 1400
North York (Ontario) M2J 5B5
Gary Lesyk
Directeur

Mississauga
Tél. (905) 270-8450
4284 Village Centre Court,
Mississauga (Ontario) L4S 1S2
John Zoppas, CLU, CH.F.C.
Directeur

Northern Ontario
Tél. (705) 674-5203
17 Frood Rd., Ste. 2
Sudbury (Ontario) P3C 4Y9
Ken Holloway
Directeur

Toronto Central/Bay
Tél. (416) 868-6511
33 Yonge St., Suite 606
Toronto (Ontario) M5E 1G4
Royal Williams, CLU, CH.F.C.,
CFP
Directeur

Toronto Oriental
Tél. (416) 756-3228
2550 Victoria Park, Ste. 708
Willowdale (Ontario) M2J 5A9
David Hancock, CLU
Directeur

Toronto York
Tél. (416) 960-9200
30 College St. W., Ste. 400
Toronto (Ontario) M5G 1K2
Allan Fagan
Directeur

Windsor
Tél. (519) 258-9911
1500 Ouellette Ave., Ste. 300
Windsor (Ontario) N8X 1K7
Bill MacLean
Directeur

Bureaux régionaux, Collective

Kitchener-Waterloo
Tél. (519) 746-1221
1 Blue Springs Dr., Ste. 202
Waterloo (Ontario) N2J 4M1
Glenn Poier
Directeur régional, Collective

London
Tél. (519) 679-1775
Canada Trust Tower
380 Wellington St., Ste. 700
London (Ontario) N6A 5B5
Glenn Poier
Directeur régional, Collective

Ottawa
Tél. (613) 230-2251
55 Metcalfe St., Ste. 430
Ottawa (Ontario) K1P 6L5
Henry Chudak
Directeur régional, Collective

Toronto—Bloor Street
Tél. (416) 926-3000
250 Bloor St. E., Main Floor
P.O. Box 5022, Station F
Toronto (Ontario) N4Y 3A8
Sandra Dudley
Directrice régionale, Collective

Lynda Van Dusen
Directrice principale, Règlements
invalidité
Tél. (416) 926-3000 Ext. 7040

Toronto—Victoria Park
Tél. (416) 496-1602
2 Lansing Square, Ste. 305
North York (Ontario) M2J 4P8
Craig Terry
Directeur régional, Collective

Service épargne et retraite Bureaux des régimes de retraite

Hamilton
Tél. (416) 528-4277
110 King St. W., Ste. 675
Hamilton (Ontario) L8P 4S6
Paul Lakin
Directeur de compte

Kitchener
Tél. (519) 746-1221
1 Blue Springs Dr., Ste. 202
Waterloo (Ontario) N2J 4M1
Larry Johnston
Directeur de compte

Ottawa
Tél. (613) 230-2251
55 Metcalfe, Ste. 430
Ottawa (Ontario) K1P 6L5
James Timms
Directeur de compte

Toronto
Tél. (416) 496-1502
2 Lansing Square, Ste. 400
North York (Ontario) M2J 4P8
Bob Zanussi
Directeur principal national
Distribution, SER

SASKATCHEWAN

Centre de ressources

Saskatchewan
Tél. (306) 757-4171
1801 Hamilton St., Ste. 505
Regina, Saskatchewan S4P 4B4
K.K. (Sam) Palo, CLU, Ch.F.C.,
FLMI, HIA
Directeur

QUÉBEC

Centres de ressources

Montréal Centre
Tél. (514) 288-7171
2000, rue Mansfield
Bureau 300
Montréal (Québec) H3A 2Y9
Dale Congram, CLU
Directeur

Montréal Champlain
Tél. (514) 845-2122
150, av. McGill College
Bureau 1201
Montréal (Québec) H3A 3M7
Herbert Braley
Directeur

Agences générales

Agence de courtiers d'assurance-vie
Boulos Inc.
Tél. (514) 676-8111
4192, rue Grande Allée
Bureau 100
Greenfield Park (Québec)
J4V 3N2
Mac Boulos
Agent général principal

Centre Métropolitain D'Assurances
Tél. (514) 326-4100
6095, boul. Métropolitain Est
Bureau 201
Montréal (Québec) H1P 1X7
Jacques Major, a.v.a.
Agent général principal
Normand Caty
Agent général principal

Centre Mica Inc.
Tél. (418) 657-6744
2925, chemin Ste-Foy
Ste-Foy (Québec) G1X 1P3
Denis Savard, a.v.a.
Agent général principal

Lafond, Services financiers
Tél. (514) 875-0515
740, rue St-Maurice
Montréal (Québec) H3C 1L5
Robert Lafond, a.v.a., plan. fin.
Agent général principal

Bureau régional, Collective

Montréal
Tél. (514) 288-6268
2000, rue Mansfield
Bureau 500
Montréal (Québec) H3A 3N8
Pierre Barbeau
Directeur régional, Collective

Service épargne et retraite Bureaux des régimes de retraite

Montréal
Tél. (514) 288-6268
2000, rue Mansfield, 5^e étage
Montréal (Québec) H3A 3N8
Alain Ressiot/Donald Couture
Directeurs de compte

Direction régionale du Québec
Tél. (514) 286-7926
2000, rue Mansfield
Bureau 318
Montréal (Québec) H3A 2Y9
Guy Couture, B.A.A., f.l.m.i., plan. fin.
Vice-président adjoint
Opérations régionales

Siège du Québec
Tél. (514) 286-7940
2000, rue Mansfield
Bureau 1310
Montréal (Québec) H3A 3A1
Claude Dubé
Directeur principal

Banque Manuvie du Canada

Siège social

Tél. (519) 747-7000
500, rue King Nord
Waterloo (Ontario) N2J 4C6
J. Roman Fedchyshyn
Vice-président principal

Services régionaux de crédit

Tél. (416) 868-0502
33 Yonge St., Ste. 607
Toronto (Ontario) M5E 1G4
Warren Huntley
Vice-président
Services bancaires aux agences

Tél. (519) 747-7000 Ext. 8708
500, rue King Nord
Waterloo (Ontario) N2J 4C6
Hugh Cook
Vice-président adjoint
Services bancaires personnels

États-Unis

Siège social

Tél. (416) 926-0100
200, rue Bloor Est
Toronto (Ontario) M4W 1E5
Canada

COMPTES NATIONAUX

Tél. (800) 387-2728

ALABAMA

Birmingham
Tél. (205) 967-1200
3500 Colonnade Pkwy., Ste. 260
Birmingham, AL 35243

Bureau de la Collective

Birmingham
Tél. (205) 995-1985
115 Perimeter Center Place Ste. 965
Atlanta, GA 30346
Peter Gordon
Directeur régional

ALASKA

Anchorage
Tél. (907) 561-8821
1225 E. International Airport Rd.,
Ste. 205
Anchorage, AK 99518
M.G. Taylor, CLU, ChFC
Directeur régional

ARIZONA

Arizona/New Mexico
Tél. (602) 224-6444
2398 East Camelback Rd., Ste. 610
Phoenix, AZ 85016
B.C. Gardiner,
CLU, ChFC, CFP, MBA
Directeur régional

Bureau de la Collective

Phoenix
Tél. (602) 468-1919
Northern Trust Bank Tower
2398 East Camelback Rd., Ste. 610
Phoenix, AZ 85016
James Rhodes
Directeur régional

ARKANSAS

Bureau de la Collective

Little Rock
Tél. (501) 374-6472
523 S. Louisiana, Ste. 202
Little Rock, AR 72201
Tim Register
Directeur régional

CALIFORNIE

Succursales

Fresno
Tél. (209) 322-7560
8501 N. Chamise Lane
Clovis, CA 93611
C.J. Longanecker
Directeur régional

Los Angeles
Tél. (310) 824-9555
10877 Wilshire Blvd., Ste. 700
Los Angeles, CA 90024
R. Eddy, CLU, ChFC, CFP
Directeur régional

Orange County
Tél. (714) 975-1300
20 Corporate Park, Ste. 200
Irvine, CA 92714
B.C. Gardiner,
CLU, ChFC, CFP, MBA
Directeur régional

Sacramento
Tél. (916) 364-7790
8810 Cal Center Dr., Ste. 250
Sacramento, CA 95826
C.J. Longanecker
Directeur régional

San Diego
Tél. (619) 296-3377
7676 Hazard Center Dr., Ste. 1450
San Diego, CA 92108
B.C. Gardiner,
CLU, ChFC, CFP, MBA
Directeur régional

San Fernando Valley
Tél. (818) 716-5757
21550 Oxnard St., Ste. 1080
Woodland Hills, CA 91367
R. Eddy, CLU, ChFC, CFP
Directeur régional

San Francisco
Tél. (415) 421-3737
101 California St., Ste. 3700
San Francisco, CA 94111-5840
C.J. Longanecker
Directeur régional

Bureaux de la Collective

Orange County
Tél. (714) 442-1530
18300 Von Karman Ave., Ste. 440
Irvine, CA 92715
James Rhodes
Directeur régional

San Diego
Tél. (619) 623-2800
7825 Fay Ave., Ste. 320
La Jolla, CA 92037
James Rhodes
Directeur régional

San Francisco
Tél. (510) 935-7400
2 Walnut Creek Center
200 Pringle Ave., Ste. 300
Walnut Creek, CA 94596
Don King
Directeur régional

Southern California
Tél. (818) 552-3400
500 North Brand Blvd., Ste. 950
Glendale, CA 91203
James Rhodes
Directeur régional

COLORADO

Succursales

Tél. (303) 629-1200
Tabor One Center,
1200 17th St., Ste. 900
Denver, CO 80202
J.J. Anderson
Directeur régional

Market Support
Tél. (303) 799-3430
9785 Maroon Circle, Ste. 312
Engelwood, CO 80112
M.P. Greenberg, CLU
Directeur principal et conseiller
juridique
Tarification technique

CONNECTICUT

Hartford
Tél. (203) 289-9301
Commerce Center One
333 East River Dr., Ste. 502
East Hartford, CT 06108-4201
G.H. Woodward, CLU, ChFC
Directeur régional

Bureau de la Collective

Hartford
Tél. (203) 561-3010
Corporate Center West
433 South Main St., Ste. 103
West Hartford, CT 06110
Jim Sullivan
Directeur régional

FLORIDE

Succursales

Fort Lauderdale
Tél. (305) 527-9050
200 East Broward Blvd., Ste. 1220
Fort Lauderdale, FL 33301
T.A. Donovan, CLU, ChFC
Directeur régional

Tampa
Tél. (813) 286-8877
One Urban Center, Ste. 590
4830 West Kennedy Blvd.,
Tampa, FL 33609
T.A. Donovan, CLU, ChFC
Directeur régional

Orlando
Tél. (407) 774-1301
2170 West State Rd., Ste. 214
Longwood, FL 32779
T.A. Donovan, CLU, ChFC
Directeur régional

Bureaux de la Collective

Jacksonville
Tél. (904) 296-8635
4651 Salisbury Rd., Ste. 320
Jacksonville, FL 32256
Peter Gordon
Directeur régional

Miami
Tél. (305) 447-6967
The Colonnade,
2333 Ponce De Leon Blvd.,
Ste. 312
Coral Gables, FL 33134
Peter Gordon
Directeur régional

Tampa
Tél. (813) 286-7025
Bayport Plaza,
6200 Courtney Campbell
Causeway, Ste. 580
Tampa, FL 33607
Peter Gordon
Directeur régional

GÉORGIE

Atlanta
Tél. (404) 261-4071
Eleven Piedmont Center
3495 Piedmont Rd., N.E., Ste. 700
Atlanta, GA 30305
Robert Brickley, CLU, ChFC
Directeur régional

Bureau de la Collective

Atlanta
Tél. (770) 394-0540
115 Perimeter Center Place,
Ste. 965
Atlanta, GA 30346
Peter Gordon
Directeur régional

HAWAÏ

Hawaï
Tél. (808) 521-5311
Harbor Court, Ste. 1900
55 Merchant St., Unit C-134
Honolulu, HA 96813-4330
M.G. Taylor, CLU, ChFC
Directeur régional

IDAHO

Boise
Tél. (208) 345-4100
900 Pierce Ct.,
Boise, ID 83712
T.L. Webb, CLU, ChFC
Directeur régional

ILLINOIS

Chicago
Tél. (312) 648-7117
222 S. Riverside Plaza, Ste. 1520
Chicago, IL 60606
R.J. Wherry, CLU, ChFC
Directeur régional

Bureau de la Collective

Chicago
Tél. (708) 629-0276
One Imperial Place
One East 22nd St., Ste. 301
Lombard, IL 60148
James Desmond
Directeur régional

INDIANA

Indianapolis
Tél. (317) 574-4200
8888 Keystone Crossing, Ste. 1500
Indianapolis, IN 46240
R.J. Wherry, CLU, ChFC
Directeur régional

IOWA

Des Moines
Tél. (515) 245-9504
1915 Grand Ave.,
Des Moines, IA 50309
R.J. Wherry, CLU, ChFC
Directeur régional

KANSAS

Kansas City
Tél. (913) 491-9888
7500 College Blvd., Ste. 775
Overland Park, KA 66210
J.J. Anderson
Directeur régional

KENTUCKY

Lexington
Tél. (606) 255-4442
209 East High St.,
Lexington, KY 40507
D.C. Brush, CLU, ChFC, MSM
Directeur régional

LOUISIANNE

New Orleans
Tél. (504) 830-3811
Two Lakeway Center
3850 North Causeway Blvd.,
Ste. 1045
Metairie, LA 70002
Doug Pera, CLU, ChFC
Directeur régional

Bureau de la Collective

New Orleans
Tél. (504) 840-9968
One Galleria Blvd., Ste. 912
Metairie, LA 70001
Tim Register
Directeur régional

MARYLAND

Baltimore
Tél. (410) 752-2203
111 S. Calvert St., Ste. 2820
Baltimore, MD 21202-3200
L.V. Day, Jr., CLU
Directeur régional

Bureau de la Collective

Baltimore
Tél. (410) 837-7960
111 S. Calvert St., Ste. 2820
Baltimore, MD 21202-3200
Jim Sullivan
Directeur régional

MASSACHUSETTS

Boston
Tél. (617) 854-4400
73 Tremont St., Ste. 1300
Boston, MA 02108-3915
G.H. Woodward, CLU, ChFC
Directeur régional

Bureau de la Collective

Boston
Tél. (617) 854-4350
73 Tremont St., 13th Floor
Boston, MA 02108
Jim Sullivan
Directeur régional

MICHIGAN

Succursales

Detroit
Tél. (810) 644-1444
500 N. Woodward Ave., Ste. 250
Bloomfield Hills, MI 48304
D.C. Brush, CLU, ChFC, MSM
Directeur régional

Grand Rapids
Tél. (616) 451-0653
161 Ottawa Ave. N.W., Ste. 305C
Grand Rapids, MI 49503
D.C. Brush, CLU, ChFC, MSM
Directeur régional

Bureau de la Collective

Detroit
Tél. (810) 433-3220
500 N. Woodward Ave., Ste. 270
Bloomfield Hills, MI 48304
James Desmond
Directeur régional

MINNESOTA

Minnesota
Tél. (612) 928-3233
6800 France Ave. S., Ste. 178
Minneapolis, MN 55435
R.J. Wherry, CLU, ChFC
Directeur régional

Bureau de la Collective

Minneapolis
Tél. (612) 853-2472
1550 East 79th St., Ste. 155
Bloomington, MN 55425
James Desmond
Directeur régional

MISSOURI

St. Louis
Tél. (314) 727-7077
Bonhomme Place
7700 Bonhomme Ave., Ste. 450
Clayton, MO 63105
R.J. Wherry, CLU, ChFC
Directeur régional

Bureau de la Collective

St. Louis
Tél. (314) 727-7077
Bonhomme Place
7700 Bonhomme Ave., Ste. 450
Clayton, MO 63105
James Desmond
Directeur régional

NEBRASKA

Omaha
Tél. (402) 393-6310
9290 West Dodge Rd., Ste. 404
Omaha, NE 68114
J.J. Anderson
Directeur régional

NEVADA

Las Vegas
Tél. (702) 737-1171
1020 East Desert Inn Rd., Ste 1307
Las Vegas, NV 89109
C.J. Longanecker
Directeur régional

NEW JERSEY

New Jersey
Tél. (201) 736-5550
200 Executive Dr., Ste. 210
West Orange, NJ 07052
L.V. Day, Jr., CLU
Directeur régional

Bureau de la Collective

New Jersey
Tél. (201) 243-0068
200 Executive Dr., Ste. 210
West Orange, NJ 07052
Jim Sullivan
Directeur régional

CAROLINE DU NORD

Succursales

Carolinas
Tél. (704) 377-6161
227 West Trade St., Ste. 2300
Charlotte, NC 28202
R.E. Shaeffer, CLU, ChFC
Directeur régional

Greensboro
Tél. (910) 378-1238
706 Green Valley Rd., Ste 507
Greensboro, NC 27408
R.E. Shaeffer, CLU, ChFC
Directeur régional

Raleigh
Tél. (919) 848-9795
6512 Six Forks Rd., Ste. 604B
Raleigh, NC 27615
R.E. Shaeffer, CLU, ChFC
Directeur régional

Bureau de la Collective

Charlotte
Tél. (704) 529-5509
9401 ArrowPoint Blvd., Ste. 170
Charlotte, NC 28273
Peter Gordon
Directeur régional

OKLAHOMA

Oklahoma
Tél. (405) 848-2999
Equity Towers
1601 Northwest Expwy., Ste. 800
Oklahoma City, OK 73118-1445
Doug Pera, CLU, ChFC
Directeur régional

OHIO

Succursales

Cincinnati
Tél. (513) 762-3700
312 Walnut St., Ste. 3250
Cincinnati, OH 45202
D.C. Brush, CLU, ChFC, MSM
Directeur régional

East Ohio
Tél. (216) 328-1000
2 Summit Park Dr., Ste. 330
Independence, OH 44131
D.C. Brush, CLU, ChFC, MSM
Directeur régional

Bureau de la Collective
Columbus
Tél. (614) 846-0066
Community Corporate Center
445 Hutchison, Ste. 100
Columbus, OH 43235
James Desmond
Directeur régional

OREGON

Succursales
Portland
Tél. (503) 246-6789
Five Lincoln Center,
10200 S.W. Greenburg Rd.,
Ste. 205
Portland, OR 97223
T.L. Webb, CLU, ChFC
Directeur régional

Salem
Tél. (503) 361-8690
4356 Commercial St. S.E.,
Salem, OR 97302
T.L. Webb, CLU, ChFC
Directeur régional

Bureau de la Collective
Portland
Tél. (503) 241-7400
One World Trade Center
121 Southwest Salmon, Ste. 1150
Portland, OR 97204-2901
Don King
Directeur régional

PENNSYLVANIE

Succursales
Philadelphia
Tél. (215) 665-4900
1600 Market St., Ste. 3200
Philadelphia, PA 19103
L.V. Day, Jr., CLU
Directeur régional
Pittsburgh
Tél. (412) 471-4500
Two Gateway Center
16th Floor, West Wing
Pittsburgh, PA 15222
D.C. Brush, CLU, ChFC, MSM
Directeur régional

Bureaux de la Collective
Philadelphia
Tél. (610) 640-1220
701 Lee Rd., Ste. 303
Wayne, PA 19087
Jim Sullivan
Directeur régional
Pittsburgh
Tél. (412) 471-4500
Two Gateway Center, Ste. 1690
Pittsburgh, PA 15222
James Desmond
Directeur régional

TENNESSEE

Nashville
Tél. (615) 269-5353
3100 West End Ave., Ste. 1250
Nashville, TN 37203
R. Brickley, CLU, ChFC
Directeur régional

TEXAS

Succursales
Dallas
Tél. (214) 960-7496
1360 Post Oak Blvd., Ste. 1360
Houston, TX 77056
Doug Pera, CLU, ChFC
Directeur régional

Houston
Tél. (713) 629-9180
1360 Post Oak Blvd., Ste. 1360
Houston, TX 77056
Doug Pera, CLU, ChFC
Directeur régional

San Antonio
Tél. (210) 377-3423
10101 Reunion Place, Ste. 320
San Antonio, TX 78216
Doug Pera, CLU, ChFC
Directeur régional

Bureaux de la Collective

Dallas
Tél. (214) 402-8499
222 West Las Colinas Blvd.,
Ste. 1047
Irving, TX 75039
Tim Register
Directeur régional
Houston
Tél. (713) 626-9900
1360 Post Oak Blvd., Ste. 1330
Houston TX 77056
Tim Register
Directeur régional

UTAH

Salt Lake City
Tél. (801) 350-9001
One Utah Center
201 South Main, Ste. 900
Salt Lake City, UT 84111
C.J. Longanecker
Directeur régional

VIRGINIE

Succursales
Richmond
Tél. (804) 330-0011
9011 Arboretum Pkwy., Ste. 250
P.O. Box 35006
Richmond, VA 22209
R.E. Shaeffer, CLU, ChFC
Directeur régional

Washington, D.C.
Tél. (703) 522-5200
1300 North 17th St.,
Ste. 900
Rosslyn, VA 22209
R.E. Shaeffer, CLU, ChFC
Directeur régional

Bureau de la Collective

Washington, D.C.
Tél. (703) 522-5200
1300 North 17th St., Ste. 900
Rosslyn, VA 22209
Jim Sullivan
Directeur régional

WASHINGTON

Succursale
Seattle
Tél. (206) 623-3992
720 Olive Way, Ste. 1010
Seattle, WA 98101
T.L. Webb, CLU, ChFC
Directeur régional

Bureau de la Collective

Seattle
Tél. (206) 682-3765
720 Olive Way, Ste. 1010
Seattle, WA 98101
Don King
Directeur régional

WISCONSIN

Wisconsin
Tél. (414) 276-5556
Two Plaza East
330 East Kilbourn Ave., Ste. 1155
Milwaukee, WI 53202
R.J. Wherry, CLU, ChFC
Directeur régional

Asie-Pacifique

DIVISION CHINE

Siège social
Tél. 2510-5600
Manulife Tower
169 Electric Rd., North Point
Hong Kong

HONG KONG

Manulife (International) Ltd.
Tél. 2510-5600
Manulife Tower 31/F
169 Electric Rd., North Point
Hong Kong
Victor S. Apps
Vice-président principal et directeur
général
Division Chine

Succursales

Peninsula North Branch
Tél. 2510-3019
Manulife Tower 19/F
Michael Y.K. Hui
Directeur régional

Hong Kong North Branch
Tél. 2510-3021
Manulife Tower 21/F
Sandy K.L. Chow
Directrice régionale

Island East Branch
Tél. 2510-3023
Manulife Tower 23/F
Danny H.L. Chan
Directeur régional

Kowloon West Branch
Tél. 2510-3023
Manulife Tower 23/F
Danny H.L. Chan
Directeur régional

Kowloon North Branch
Tél. 2510-3023
Manulife Tower 23/F
Joseph K.O. Chan
Directeur de succursale

Peninsula South Branch
Tél. 2510-3024
Manulife Tower 24/F
Harry W.T. Wong
Directeur régional

Oriental West Branch
Tél. 2969-8888
Fortress Tower 20/F
Kinson K.S. Leung
Directeur régional

Victoria East Branch
Tél. 2510-3020
Manulife Tower 20/F
Raymond S.H. Chan
Directeur régional

Victoria West Branch
Tél. 2510-3022
Manulife Tower 22/F
Clement K.Y. Cho
Directeur de succursale

Hong Kong South Branch
Tél. 2510-3019
Manulife Tower 19/F
Leslie C.L. Lau
Directeur de succursale

Island West Branch
Tél. 2510-3025
Manulife Tower 23/F
Dominic K.W. Ng
Directeur de succursale

Oriental South Branch
Tél. 2510-3025
Manulife Tower 25/F
John Bucks
Directeur régional

Oriental North Branch
Tél. 2510-3023
Manulife Tower 23/F
Frankie S.K. Ho
Directeur de succursale

Victoria North Branch
Tél. 2510-3020
Manulife Tower 20/F
Carleton W.L. Li
Directeur de succursale

Oriental East Branch
Tél. 2510-3020
Manulife Tower 20/F
John Bucks
Directeur régional

Island South Branch
Tél. 2510-3025
Manulife Tower 25/F
John Bucks
Directeur régional

Hong Kong Central Branch
Tél. 2510-3025
Manulife Tower 25/F
John Bucks
Directeur régional

Victoria South Branch
Tél. 2510-3025
Manulife Tower 25/F
John Bucks
Directeur régional

Hong Kong East Branch
Tél. 2510-3022
Manulife Tower 22/F
Daniel K.C. Kuo
Directeur régional

Rose Chung's Branch
Tél. 2510-3019
Manulife Tower 19/F
Rose Y.Y. Chung
Directrice de succursale

Jennifer Lee's Branch
Tél. 2510-3024
Manulife Tower 24/F
Jennifer W.C. Lee
Directrice de succursale

George Lai's Branch
Tél. 2969-8888
Fortress Tower 20/F
George T.N. Lai
Directeur de succursale

Michelle Lai's Branch
Tél. 2510-3024
Manulife Tower 24/F
Michelle S.Y. Lai
Directrice de succursale

John Li's Branch
Tél. 2510-3024
Manulife Tower 24/F
John C.A. Li
Directeur de succursale

K.K. Wong's Branch
Tél. 2510-3021
Manulife Tower 21/F
K.K. Wong
Directeur de succursale

Thomas Wan's Branch
Tél. 2510-3016
Manulife Tower 16/F
Thomas Y.K. Wan
Directeur de succursale

Hong Kong West Branch
Tél. 2835-6888
Causeway Bay Plaza 23/F
Kelvin K.F. Wong
Directeur régional

Johnson Au's Branch
Tél. 2835-6888
Causeway Bay Plaza 23/F
Johnson K.W. Au
Directeur de succursale

Peninsula East Branch
Tél. 2956-8000
Gateway 7/F
William K.L. Luk
Directeur régional

Kowloon South Branch
Tél. 2956-8000
Gateway 7/F
Peter W.C. Shum
Directeur régional

Peninsula West Branch
Tél. 2956-8000
Gateway 7/F
Johnson M.T. Wong
Directeur régional

Sammy Wong's Branch
Tél. 2409-3888
Nan Fung Centre 23/F
Tsuen Wan
Sammy T.C. Wong
Directeur de succursale

International Services Branch
Tél. 2510-3174
Manulife Tower 27/F
Graham Donald
Directeur de succursale

Alex Fu's Branch
Tél. 2510-3020
Manulife Tower 20/F
Alex Fu
Directeur de succursale

David Lam's Branch
Tél. 2510-3016
Manulife Tower 16/F
Y. F. Lam
Directeur de succursale

Michael Leung's Branch
Tél. 2510-3025
Manulife Tower 25/F
Michael W.K. Leung
Directeur de succursale

TAIWAN

Manulife Taiwan Branch
Tél. 886-2-740-9080
IBM Plaza 4/F
2 Tun Hwa South Rd.,
Section 1, Taipei
Taiwan R.O.C.
Edmund Wong
Vice-président national

CHINE

Bureaux de représentation

Bureau de représentation
de Shenzhen
Tél. (86-755) 335-1000 Ext.
17191739
Ste. 1719, UTC Plaza
Shen Nan Zhong Rd.,
Shenzhen 518031, PRC
Jimmy Lei Gu
Responsable

Bureau de représentation de Beijing
Tél. (86-10) 513-7788 Ext. 6132
Ste. 6132, Grand Hotel Beijing
35 East Cheng An Avenue
Beijing 100006, PRC
Gary Gen Rong Zhao
Représentant

Bureau de représentation de
Shanghai
Tél. (86-21) 481-1565
Jianguo Hotel Shanghai
439 Cao Xi Road (N),
Ste. 726 & 727
Shanghai 200030, PRC
Allan Dong Hui Fan
Représentant

Bureau de représentation de
Chengdu
Shudu Mansion Hotel, Ste. 1717
20 Shulinbeier St.,
Chengdu City,
Sichuan 610016, PRC
Margaret Hua Shi Shen
Représentante adjointe

Bureau de représentation de
Guangzhou
The Garden Hotel, Ste. 714
368 Huanshi Dong Lu
Guangzhou 510064, PRC
Tracy Wei Hong Liang
Représentante adjointe

DIVISION CEINTURE DU PACIFIQUE

Bureau régional de la Ceinture du
Pacifique
80 Anson Rd.,
#26-01 IBM Tower
Singapore 0207
H. David Allen
Vice-président et directeur général
Ceinture du Pacifique

SINGAPOUR

Coentreprise

OUB Manulife Pte. Ltd.
Tél. 65-224-1222
80 Anson Rd.,
International Plaza #06-18
Singapore 0207
Garry T. Dick, CLU, FLMI
Vice-président national

PHILIPPINES

Siège social

Manulife Centre
Tél. (63-2) 817-2976 to 80,
818-8808, 818-8908
Fax (63-2) 818-7664
Tordesillas corner Gallardo Sts.,
Salcedo Village, Makati City
Philippines
Renato A. Vergel De Dios
Président et chef de la direction

Succursales

Metro East Branch
Tél. (63-2) 819-0829,
(63-2) 817-2976 to 80 loc. 605/609
Manulife Centre, 6th Floor
Adel C. Joseph
Directeur de succursale

Metro North Branch
Tél. (63-2) 818-5009,
(63-2) 817-2976 to 80 loc. 301/364
Manulife Centre, 3rd Floor
Greg V. Tongko
Directeur de succursale

Metro South Branch
Tél. (63-2) 815-4226,
(63-2) 817-2976 to 80 loc. 603
Manulife Centre, 5th Floor
John D. Chua
Directeur de succursale

Metro West Branch
Tél. (63-2) 818-5209,
(63-2) 817-2976 to 80 loc. 501/513
Manulife Centre,
Ground Floor
Pancho S. Martinez
Directeur de succursale

Vis-Min Branch
Tél. (63-32) 253-1921 to 28
Martinez Bldg., 2nd Floor
Osmena Blvd., Cebu City
Bunny D. Pages
Directeur principal de succursale

INDONÉSIE

Coentreprise

Jakarta Branch Office
Wisma Dharmala Manulife
Tél. 62-21-230-3223/4
2nd-7th Floor
Jl. Pegangsaan Timur No. 1A
Jakarta 10320
David Horman
Vice-président national

Les succursales suivantes sont
situées à l'adresse ci-dessus :

Jakarta Utama
Indria O.S.
Directeur de succursale

Jakarta Raya
Nancy Sutikno
Directrice de succursale

Jakarta Utara
Rachman Saleh
Directeur de succursale

Jakarta Pusat
Veronica Taruli
Directrice de succursale

Jakarta Metro
Jimmy Walia
Directeur de succursale

Jakarta Cikini
Sonita Yangi
Directrice de succursale

Jakarta Menteng
Santi S.P.
Directeur de succursale

Jakarta Barat
Chandra Bonita
Directeur de succursale

Jakarta Timur
Penny Djatnika
Directrice de succursale

Jakarta Central
Joseph Suyanto
Directeur de succursale

Jakarta Pegangsaan
Lena Sintawidjaja
Directrice de succursale

Jakarta Pemuda
Susanna Wagiman
Directrice adjointe de succursale

Jakarta Jaya
Prista Kishin Jaswani
Directeur de succursale

Jakarta Prima
Lucia Ch. Tirta
Directrice de succursale

Succursales Nusantara

Bali
Tél. 62-361-235330, 235764-5
Jl. Hayam Wuruk No. 124
Tanjung Bungkak, Denpasar
Salam Muhammadong
Directeur de succursale

Bandar Lampung
Tél. 62-721
261733,267039,252460,252462
Jl. Raden Intan No. 88C
Tanjung Karang
Fachrizal Octavianus
Directeur de succursale

Bandung
Tél. 62-22-430089, 433623
Jl. Abdul Rivai No. 11

Tél. 62-22-231991, 234691-2,
237886,237889
Jl. Cipaganti No. 140
Wongkar Vayon
Directeur de succursale

Batam
Tél. 62-778-457175,424937
Komplek Sulaiman Blok A No. 8
Jl. Sultan Abdul Rachman No. 1
I.J. Sugeng Wibowo
Directeur adjoint de succursale

Jember
Tél. 62-331-21719, 89772
Jl. Trunojoyo No. 15
Kartono
Directeur adjoint de succursale

Malang
Tél. 62-341-491243, 494167-8
Jl. Let. Jend. Sutoyo No. 39 B
Yurianto Atmadjaja
Directeur de succursale

Medan
Tél. 62-61-563003 (Hunting)
Jl. Guru Patimpus No. 1
(Komplek Deli Plaza
Blok G 1-2-3-4)
Yozi Azahari
Directeur de succursale

Palembang
Tél. 62-711-357572,
354642,365250,367691-2
Jl. Veteran No. 28 D-E
Fachrizal Octavianus
Directeur de succursale

Pekanbaru
Tél. 62-761-38685
Jl. Ir. H. Juanda 76
I.J. Sugeng Wibowo
Directeur adjoint de succursale

Pontianak
Tél. 62-561-37013 (Hunting)
Jl. Ir. H. Juanda 1-3
Djati Sutanto
Directeur de succursale

Semarang Utama
Tél. 62-24-415609 (Hunting)
Jl. Pandanaran 115
Yumnan Sabrie
Directeur de succursale

Semarang Central
Tél. 62-24-415609 (Hunting)
Jl. Pandanaran 115
Indra K.P.
Directeur de succursale

Solo
Tél. 62-271-713545, 715912
Jl. Honggowongso No. 24
Willy A. Prianto
Directeur de succursale

Surabaya Prima
Tél. 62-31-5310721, 5310724,
5311769,5316033
Plaza Surabaya Blok A 8-17
Jl. Pemuda No. 31-37
Herman Yoseph Aiwan
Directeur de succursale

Surabaya Inti
Tél. 62-31-5310721,5310724,
5311769,5316033
Plaza Surabaya Blok A 8-17
Jl. Pemuda No. 31-37
Susie Lasmono
Directrice de succursale

Yogyakarta
Tél. 62-274-514131,564462
Jl. Abu Bakar Ali No. 18 A
Wardyono
Directeur adjoint de succursale

Ujung Pandang
Tél. 62-411-327817,327813,325298
Jl. Sungai Saddang
(Komp. Latanete Plaza) Ruko B2
Bima Aranta
Responsable

CORÉE

Coentreprise

Siège social

Young Poong Manulife Insurance
Company
Tél. 822-515-5300
Young Poong Building 8/F
142 Nonhyon-Dong, Gangnam-Ku
Seoul, 135-749, Korea
Donald D. Paik
Vice-président national

Succursales

Gang Nam Branch
Tél. 822-515-5700
Young Poong Building 3/F
142 Nonhyon-Dong,
Gangnam-Ku,
Seoul, 135-749, Korea
K.A. Ahn
Directeur de succursale

Jong No Branch
Tél. 822-399-5700
Young Poong Building 7/F
33 Seolin-Dong, Jongno-Ku,
Seoul, 110-110, Korea
N.D. Yang
Directeur de succursale

Myung Dong Branch
Tél. 822-399-5720
Young Poong Building 7/F
33 Seolin-Dong, Jongno-Ku,
Seoul, 110-110, Korea
M.K. Kim
Directeur de succursale

Sae Jong Branch
Tél. 822-399-5740
Young Poong Building 7/F
33 Seolin-Dong, Jongno-Ku,
Seoul, 110-110, Korea
M.W. Lee
Directeur de succursale

Suh Cho Branch
Tél. 822-512-7818
142 Nonhyon-Dong,
Gangnam-Ku,
Seoul, 135-749, Korea
H.B. Choi
Directeur de succursale

VIETNAM

Bureau de représentation d'Hanoi
Tél. (844) 228733
Fax (844) 228741
47 Quang Trung, Room 207
Hanoi, Vietnam
Trinh Bieh Ngoc
Représentant adjoint

Réassurance

Siège social

Tél. (416) 926-3507
200, rue Bloor Est, NT-8
Toronto (Ontario) M4W 1E5
Zane Stait Gardner
Vice-présidente principale et
directrice générale

Placements

Toronto
Tél. (416) 256-1444
3200 Dufferin St., Ste. 500
North York (Ontario) M6A 2T3
J. van Dongen
Directeur principal régional

Kitchener/Waterloo
Tél. (519) 746-1750
1 Blue Springs Dr., Ste. 303
Waterloo (Ontario) N2J 4M1
M.C. Robinson
Directeur principal régional

HYPOTHÈQUES

Siège social

Tél. (416) 926-5977
200, rue Bloor Est
Toronto (Ontario) M4W 1E5

Canada

ALBERTA

Succursales

Calgary
Tél. (403) 261-7900
550-6th Ave., S.W., Ste. 1475
Calgary (Alberta) T2P OS2
V. Bayly
Directeur principal régional

Edmonton
Tél. (403) 429-2221
Manulife Place
10180-101st St., Ste. 690
Edmonton (Alberta) T5J 3S2
S.B. Kates
Directeur principal régional

COLOMBIE-BRITANNIQUE

Vancouver
Tél. (604) 683-7746
1111 West Georgia St., Ste. 1806
Vancouver (C.-B.)
V6E 4M3
J.W. Popoff
Directeur principal régional

ONTARIO

Succursales

Ottawa
Tél. (613) 234-2999
Manulife Place
55 Metcalfe St., Ste. 740
Ottawa (Ontario) K1P 6L5
A.N. Jensen
Directeur principal régional

Autres

BERMUDES

Manulife (International) Ltd.
Hamilton
73 Front St.,
P.O. Box HM 2455
Hamilton, HMJX Bermuda

BUREAUX INTERNATIONAUX

BERMUDES

Hamilton
Tél. (80-9) 292-4876
Manufacturers P&C Limited
Manulife (International) P&C
Limited
Manulife Reinsurance Limited
73 Front St.,
P.O. Box HM 2455
Hamilton, HMJX
Bermuda

MASSACHUSETTS

Boston
Tél. (617) 854-4375
73 Tremont Street, 13th Floor
Boston, MA 02108
S. McIsaac
Directeur régional

IMMOBILIER

Siège social

Tél. (416) 926-5500
250, rue Bloor Est
Toronto (Ontario) M4W 1E5

Canada

ALBERTA

Succursales

Calgary
Tél. (403) 264-4980
Calgary House
550-6th Ave., S.W., Ste. 1475
Calgary (Alberta) T2P OS2
D.A. McGregor
Directeur principal régional

Edmonton
Tél. (403) 420-6236
Manulife Place
10180-101st St., Ste. 690
Edmonton (Alberta) T5J 3S4
B.S. Breckenridge
Directeur principal régional

COLOMBIE-BRITANNIQUE

Succursales

Metrotown
Tél. (604) 438-2302
Metrotown Centre
4800 Kingsway, Ste. 400
Burnaby (C.-B.) V5H 4J2
D.J. Brabbins
Directeur principal régional

Vancouver
Tél. (604) 683-6616
1111 West Georgia St., Ste. 405
Vancouver (C.-B.) V6E 4M3
M. Henry
Directeur principal régional

MANITOBA

Winnipeg
Tél. (204) 943-2431
386 Broadway, Ste. 910
Winnipeg (Manitoba) R3C 3R6
C.E. Bars
Directeur principal régional

ALLEMAGNE

Tél. 49-611-990-670
Bahnhofstraße 42
65185 Wiesbaden
Allemagne
Dr. Rainer Pütz
Directeur général délégué
Manulife Reinsurance Europe

NOUVELLE-ÉCOSSE

Halifax
Tél. (902) 422-9636
1801 Hollis St., Ste. 200
Halifax, Nova Scotia B3J 3N4
Adrian Cowling
Directeur, Immeubles

TERRE-NEUVE

St. John's
Tél. (709) 739-6300
Cabot Place
100 New Gower St., Ste. 300
St. John's, Newfoundland A1C 6K3
A.M. Butt
Directeur, Immeubles

ONTARIO

Succursales

Head Office/250, rue Bloor Est
Tél. (416) 926-6300
200, rue Bloor Est., NT-M
Toronto (Ontario) M4W 1E5
J. Bisanti
Directeur principal régional

Kitchener/Waterloo
Tél. (519) 746-1072
Kingswood Business Centre
1 Blue Springs Dr., Ste. 303
Waterloo (Ontario) N2J 4M1
J.C. Cameron
Directeur principal régional

Ottawa
Tél. (613) 238-6611
55 Metcalfe St., Ste. 740
Ottawa (Ontario) K1P 6L5
S. Hutchinson
Directeur régional

Toronto
Tél. (416) 923-9525
Manulife Centre
55 Bloor St. West, Ste. 200
Toronto (Ontario) M4W 1A5
A.J. Mangione
Directeur principal régional

QUÉBEC

Montréal
Tél. (514) 288-6773
Centre Manuvie
2000, rue Mansfield
Bureau 920
Montréal (Québec) H3A 2Z6
C. Pépin
Directrice, Immeubles

SINGAPOUR

Tél. 65-420-3700
80 Anson Rd., #26-01 IBM Towers
Singapore 0207
David W. Matthews
Vice-président, Réassurance
Asie-Pacifique

États-Unis

CALIFORNIE

Succursales

Los Angeles
Tél. (213) 689-0813
865 South Figueroa St., Ste. 2300
Los Angeles, CA 90017
T.A. Patton
Directeur principal régional

San Diego
Tél. (619) 292-1667
7510 Clairemont Mesa Blvd., Ste. 211
San Diego, CA 92111-1539
B.R. Pearson
Directeur principal, Immobilier

DISTRICT DE COLUMBIA

Washington, D.C.
Tél. (202) 682-9543
1350 I St., N.W., Ste. 450
Washington, D.C. 20005-3305
S.J. Ferguson
Directeur principal régional

ILLINOIS

Chicago
Tél. (847) 605-8550
Schaumburg Corporate Center
1515 Woodfield Rd., Ste. 600
Schaumburg, IL 60173
D.V. McMann
Directeur principal régional

VALEURS MOBILIÈRES

Siège social

Tél. (416) 926-5977
200, rue Bloor Est
Toronto (Ontario) M4W 1E5

Royaume-uni

Manulife International
Investment Office
Tél. 011-44-171-330-1900
Broad Street House
55 Old Broad Street
London, England
S. Boag
Vice-président
Placements internationaux
Finance et contrôle

LISTE DES FILIALES

(Voir note ci-après)

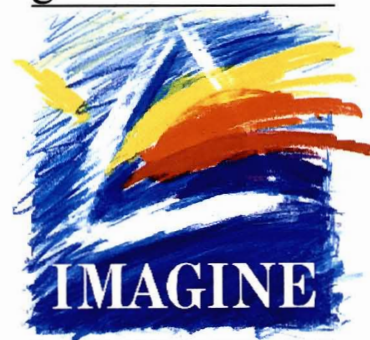
FILIALES		POURCENTAGE DÉTENU	VALEUR CONSOLIDÉE DES FILIALES EN PROPRIÉTÉ DIRECTE
Propriété directe	ADRESSE		
Propriété indirecte (en millions de dollars)			
Manulife Reinsurance Corporation (U.S.A.)*	Bloomfield Hills, Michigan, É.-U.	100	1 126 \$
The Manufacturers Life Insurance Company of America	Bloomfield Hills, Michigan, É.-U.	100	
Manulife Series Fund, Inc.	Toronto, Canada	100	
Manufacturers Adviser Corporation	Toronto, Canada	100	
The Manufacturers Life Insurance Company (U.S.A.)	Bloomfield Hills, Michigan, É.-U.	100	
Manulife Reinsurance Limited	Hamilton, Bermudes	100	
ManuLife Holding Corporation	Toronto, Canada	100	
Manufacturers Life Mortgage Securities Corporation	Richmond, Virginia, É.-U.	100	
ManEquity, Inc.	Toronto, Canada	100	
ManuLife Service Corporation	Toronto, Canada	100	
Manulife Property Management of Washington, D.C., Inc.	Washington, D.C.	100	
The Manufacturers Investment Corporation	Bloomfield Hills, Michigan, É.-U.	100	613
ManuLife (International) Limited	Hong Kong	100	241
Manulife Financial Holdings Limited	Waterloo, Canada	100	114
Banque Manuvie du Canada	Waterloo, Canada	100	
Placements Manuvie Internationale Ltée	Waterloo, Canada	100	
Family Financial Services Limited	Markham, Canada	100	
Family Trust Corporation	Markham, Canada	100	
Manulife (International) Reinsurance Limited	Hamilton, Bermudes	100	100
Manulife (International) P & C Limited	Hamilton, Bermudes	100	
Manufacturers P & C Limited	Hamilton, Bermudes	100	
Société de gestion de placements ManuVie	Toronto, Canada	100	39
159139 Canada Inc.	Toronto, Canada	50	
Gestion Altamira Ltée	Toronto, Canada	60,96	
ManuCab Ltd.	Toronto, Canada	100	33
OUB ManuLife Pte. Ltd.	Singapour	50	9
P.T. Asuransi Jiwa Dharmala Manulife	Jakarta, Indonésie	51	7
Young Poong Manulife Insurance Company	Séoul, Corée du Sud	50	5
WT (SW) Properties Limited	Londres, Angleterre	100	5
Manulife Data Services Inc.	Bridgetown, Barbade	100	5
Manulife International Investment Management Limited	Londres, Angleterre	100	3
Manulife International Fund Management Limited	Londres, Angleterre	100	
TOTAL			2 300 \$

Note : Certaines filiales, non exploitées activement, ne figurent pas dans la liste.

*Anciennement appelée The Manufacturers Life Insurance Company of Michigan.

La Financière Manuvie est fière
d'avoir obtenu le titre
d'« Entreprise généreuse » dans
le cadre du programme Imagine
pour sa politique de dons et
pour la promotion de celle-ci
auprès de son personnel.

Une entreprise généreuse



*Imprimé au Canada sur du papier
sans danger pour l'environnement.
Prière de recycler.*

*L'article en page couverture est une
courtoisie du :*

*Sing Tao Daily; source : Xinhua
News Agency
The Canadian Press
The Globe and Mail*

Pour de plus amples renseignements
sur la Financière Manuvie, ses
produits et ses services, veuillez vous
adresser à l'une de nos succursales
ou au Service des communications
internationales, au

200, rue Bloor Est

Toronto (Ontario) Canada

M4W 1E5

Téléphone : (416) 926-5230

Télécopieur : (416) 926-5410

**LA COMPAGNIE
D'ASSURANCE-VIE
MANUFACTURERS**


Financière Manuvie